



LIPANJ 2018.

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

[AGENCIJA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE I OBRAZOVANJE ODRASLIH]



Sadržaj

1. Opći dio	2
1. Naziv strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije	2
2. Cilj strukovnog kurikuluma	2
3. Strukovnim kurikulumom stječe se razina kvalifikacije	2
4. Uvjeti za pristupanje stjecanju kvalifikacije	2
5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije	2
6. Datum do kojeg je predviđeno upisivanje programa za stjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač	2
POJMOVNIK.....	3
2. Nastavni plan	7
4. CIKLUS	9
1. Općeobrazovni dio	9
2. Strukovni dio	10
2.1. Strukovni moduli.....	10
2.2. Učenje temeljeno na radu	43
2.3. Izborni modul	78
5. CIKLUS	109
1. Općeobrazovni dio	109
2. Strukovni dio	111
2.1. Strukovni moduli	111
2.2. Učenje temeljeno na radu	151
2.3. Izborni modul	193
3. Završni rad	226
4. Materijalni i kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja	229
REFERENCE DOKUMENTA.....	253
5. Referentni brojevi.....	253
6. Članovi Radne skupine koji su sudjelovali u izradi strukovnog kurikuluma	253
7. Predlagatelj strukovnog kurikuluma.....	253

Napomena:

Riječi i pojmovni sklopovi 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 (jedinu i množinu), bez obzira na to jesu li korišteni u muškom ili ženskom rodu, odnosno u jedini 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 zanimanja i daljnje obrazovanje, osposobljenost za život i rad u promjenjivom društveno-kulturnom kontekstu prema zahtjevima tržišnog gospodarstva, suvremenih informacijsko-komunikacijskih tehnologija i znanstvenih spoznaja i dostignuća i 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

5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije

Provjera strukovno-teorijskih sadržaja te izrada i obrana završnoga praktičnog rada pred stručnim povjerenstvom. Time je obuhvaćena ukupnost svih polja učenja (modula) i usvojenost svih zadanih ishoda učenja.

6. Datum do kojeg je predviđeno upisivanje programa za stjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač

31. kolovoza 2023.

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 oglašivanja

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

SASTAVNICE KURIKULUMA ZA STJECANJE STRUKOVNE KVALIFIKACIJEPRODAVAČRAZINE 4.1 U DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA										
STRUKTURA/GODINA OBRAZOVANJA		4. CIKLUS			5. CIKLUS					
		1.	u satima		2.	u satima		3.	u satima	
			1305			1340			1200	
A.	OPĆEOBRAZOVNI DIO	24,14%	315		18,28%	245		18,67%	224	
B.	STRUKOVNI DIO	75,86%	990		81,72%	1095		81,33%	976	
B.1	STRUKOVNI MODULI	24,75%	245		19,18%	210		13,11%	128	
B.2	UČENJE TEMELJENO NA RADU	61,11%	605	210	74,43%	815	175	73,77%	720	128
	A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE/ CENTAR KOMPETENTNOSTI	34,71%			21,47%			17,78%		
	B. SVIJET RADA	65,29%			395			78,53%		
B.3	IZBORNI MODULI	14,14%	140		6,39%	70		13,12%	128	

U 4. i 5. ciklusu učenici usvajaju teorijske sadržaje nužne za stjecanje kvalifikacije, a tome doprinose sadržaji u općeobrazovnom i strukovnom dijelu.

U općeobrazovnom dijelu stječu se generičke kompetencija koje će prodavaču na radnom mjestu omogućiti uspješnu komunikaciju na materinskom i stranom jeziku, a to će mu u konačnici olakšati uspješno vođenje poslovnog i prodajnog razgovora te izgradnju dobrih međuljudskih odnosa sa zaposlenicima i kupcima.

Stjecanje znanja i vještina u strukovnom dijelu omogućit će prodavaču neometano obavljanje zadataka poštujući osnovna pravila u pripremi radnog mjesta, savladavanju radnih procedura i radnih procesa, samostalnoj pripremi i odgovornom zaključenju prodaje, ali i uspješnoj komunikaciji u procesu prodaje i rješavanju mogućih prigovora kupaca na materinskom i stranom jeziku. Dodatna stručna znanja iz matematike i informatike primijenit će u izračunu maloprodajne cijene i kreiranju jednostavnih izvještaja prilikom povećanja i smanjenja cijena u prodavaonici.

Dodana vrijednost ovog strukovnog kurikuluma očituje se u digitalnim kompetencijama i učenju temeljenom na radu. Digitalne kompetencije prodavač stječe u okviru dva stručna predmeta: informatike u struci i e-trgovine, a koji će mu omogućiti uspješno korištenje informatičkih alata u postupku prodaje i izbora optimalnih prodajnih kanala u postupku prodaje te praćenje postkupovnog zadovoljstva kupaca kao osnove za unaprjeđenje prodaje putem elektroničke prodaje ili e-trgovine.

Prodavačke vještine učenici stječu u prodavaonici pod nadzorom mentora/poslodavca i nastavnika voditelja trgovačke prakse. Učenje temeljeno na radu provodi se u prodavaonici škole ili trgovačkom praktikumu te u prodavaonici kod poslodavca. Učenici prvog razreda veći dio učenja temeljenog na radu stječu u školskoj prodavaonici do navršenih 15 godina, nakon čega će vještine u okviru trgovačke prakse stjecati kod poslodavca. Škola ima slobodu u organizaciji nastave no preporuča se organizacija koja u radnom tjednu kombinira stjecanje generičkih kompetencija i stručnih kompetencija u ustanovi za strukovno obrazovanje i kod poslodavca. Slijedom navedenoga, radni tjedan moguće je organizirati na način da tri dana u tjednu učenici provode kod poslodavca, a dva dana u ustanovi za strukovno obrazovanje što će omogućiti učenicima lakše praćenje sadržaja i ostvarivanja zadataka koji se pred njih postavljaju. Nakon završetka nastavne godine (okvirno sredina lipnja i svibnja ovisno o godini učenja) učenici borave 40 sati tjedno kod poslodavca do sredine srpnja ili kraja svibnja ovisno o godini učenja.

Poslodavac će neposredno prije početka praćenja trgovačke prakse provesti selekcijski postupak s učenicima prodavačima te pratiti njihovo napredovanje tijekom prve godine učenja. S učenicima će sklopiti privremeni ugovor o radu u obliku probnog roka. Učenik koji ne zadovolji probni rok ili kasnije tijekom drugog i trećeg razreda raskine ugovor o radu uslijed neopravdanog izostanka s trgovačke prakse ili skrivljenog ponašanja tijekom obavljanja radnih zadataka, neće moći nastaviti obrazovanje u strukovnom kurikulumu prodavač.

Mentor učenika iz gospodarskog subjekta ima važnu ulogu u izgradnji prodavača kao profesionalne ličnosti i praćenju i vrednovanju njegovih postignuća, ishoda učenja u procesu učenja. Mentor prati i stupanj samostalnosti i odgovornosti tijekom obavljanja radnih zadataka te sveukupno napredovanje prodavača tijekom obavljanja radnih zadataka. Mentor kontinuirano prati, a najmanje jednom mjesečno vrednuje učenikova postignuća te o tome obavještava nastavnika zaduženog za trgovačku praksu.

Prodavač će nakon stečene kvalifikacije odgovoriti na potrebe tržišta rada te u trenutku zapošljavanja samostalno ili uz minimalnu pomoć mentora/poslovođe odgovoriti na izazove svakodnevnih aktivnosti i zadataka u prodavaonici.

Grafički pregled nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu te strukovnih modula i pripadajućih strukovnih predmeta u strukovnom dijelu strukovnog kurikulumu.



Strukovni kurikulum podijeljen je na 4. i 5. ciklus te preporučamo da ga se tako i čita u daljnjem tekstu.

2. Nastavni plan

A. OPĆEOBRAZOVNI DIO																
MODUL	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
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
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
	Povijest	70	2	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	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.		315	8	1	0	12	245	6	1	0	10	224	6	1	0	10
UDIO OPĆEOBRAZOVNOG MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		24%			20%	18%			17%	19%			17%			
B. STRUKOVNI DIO																
B.1 STRUKOVNI MODULI	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
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	70	2	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	105	2	1	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Neprehrambena roba	0	0	0	0	0	70	1	1	0	4	64	1	1	0	4
RADNI PROCESI	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
PRODAVAONICA	Matematika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	3	0	0	0	0	0
	Informatika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0
UKUPNO SATI / BODOVA B.1		245	2	0	0	12	210	1	3	0	12	128	1	1	0	7
UDIO STRUKOVNIH MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		25%			20%	19%			20%	13%			12%			
B.2. UČENJE TEMELJENO NA RADU																
A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE /CENTAR KOMPETENTNOSTI	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
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
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	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
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	395	1	0	8	20	640	0	0	16	28	592	0	0	16	25
UKUPNO SATI / BODOVA (B)		395	1	0	8	20	640	0	0	16	28	592	0	0	16	3
UKUPNO SATI / BODOVA B.2 (A+B)		605	1	6	8	30	815	1	4	16	35	720	0	4	16	31
UDIO UČENJA TEMELJENOG NA RADU U UKUPNOM FONDU SATI %		61%				50%	74%				58%	74%				52%
B.3 IZBORNI MODULI																
B.3 IZBORNI MODULI	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
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
ROBNE SKUPINE	Kućni namještaj	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Tekstil	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Obuća i kožna galanterija	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Uradi sam	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Vrtlarenje	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Školski i uredski pribor	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Kućanski aparati	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Elektronika	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Automobili i autodijelovi	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
	Željezarija	70	0	2	0	3	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
UKUPNO SATI / BODOVA B.3		140	0	2	0	6	70	0	2	0	3	128	0	2	0	6
UDIO IZBORNIH MODULA U UKUPNOM FONDU %		14%				10%	6%				5%	13%				10%
UKUPNO SATI / BODOVA B		990	3	8	8	48	1095	2	9	16	50	976	1	7	16	44
C. ZAVRŠNI RAD																6
UKUPNO BODOVA C.		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	6
SVEUKUPNO SATI /BODOVI A + B + C		1305	11	9	8	60	1340	8	10	16	60	1200	7	8	16	60

***Napomena:** U prvom razredu polaznik bira dva, u drugom razredu jedan te u trećem razredu dva od deset ponuđenih izbornih predmeta u izbornom modulu. Iste izborne predmete nije moguće birati uzastopno iz godine u godinu niti ponavljati.

4. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

Ishodi učenja zajednički su svim strukovnim kvalifikacijama razine 4.1 u okviru sektora IX. Ekonomija i trgovina, podsektora trgovina. Modelom dualnog obrazovanja definiran je omjer općeobrazovnog i strukovnog dijela strukovnog kurikuluma u 4. i 5. ciklusu. Slijedom toga, u 4. ciklusu ili prvom razredu, općeobrazovni dio provodi se u okviru 25% sati od ukupnog broja godišnjih sati, odnosno 315 sati godišnje. U prvom razredu (4. ciklusu) provode se sljedeći općeobrazovni predmeti:

Predmet	Sati tjedno	Sati godišnje
4. ciklus		
Hrvatski jezik	3	105
Strani jezik	2	70
Povijest	2	70
Etika/Vjeronauk	1	35
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35
UKUPNO	9	315

Sadržaj, predmetnih kurikuluma općeobrazovnog dijela strukovnog kurikuluma objavljen je na mrežnim stranicama Ministarstva znanosti i obrazovanja te ih nastavnici općeobrazovnih predmeta preuzimaju putem sljedeće **poveznice**: <https://mzo.hr/hr/rubrike/predmetni-kurikulumi>

Sadržaji općeobrazovnih predmeta trebaju biti u funkciji struke te omogućiti učeniku aktivnu komunikaciju na materinskom i stranom jeziku kako bi prodajni proces tekao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati izvedbu nastavnih sadržaja te omogućiti učeniku stjecanje generičkih kompetencija koje će biti u skladu sa standardima poslovanja suvremenih trgovačkih subjekata na nacionalnom 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 4. ciklusu usmjeren je na stjecanje kompetencija koje su zajedničke zanimanjima unutar podsektora trgovine.

2.1. Strukovni moduli

Ishodi učenja strukovnih modula temelj su za stjecanje znanja i vještina te pripadajućih kompetencija za zanimanje prodavač. Orijentirani su prema zajedničkim podsektorskim sadržajima. Opseg i sadržaj strukovnih modula određen je sektorskim kurikulumom i kurikulumom za stjecanje strukovne kvalifikacije prodavač.

Strukovni moduli u okviru 4. ciklusa iznose najviše 25% ukupnog broja godišnjih sati nastave. Stoga se u **prvom razredu** (4. ciklusu) strukovni moduli provode u sklopu 245 sati godišnje. Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 1.

4. ciklus		
Strukovni moduli	Predmeti	Skup ishoda učenja
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	Tržište i trgovina
		Trgovina na malo
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	Robne skupine-hrana
		Nabava robe u prodavaonici
RADNI PROCESI	Nabavno poslovanje	Nabavna dokumentacija prodavaonice
		Dokumentacija za praćenje zaliha robe

Tablica 1: Strukovni moduli u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Maloprodaja** omogućuje učeniku razumijevanje relevantnih činjenica, pojmova i načela o djelovanju trgovine na malo, tumačenje osnovnih pravila trgovačke struke i primjenu prodajnih aktivnosti u skladu sa zakonskim propisima.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o djelatnosti trgovine i razumijevanju pojmova tržišta i trgovine te organizacijskih oblika kod osnivanja trgovine na malo, pravilno odabranog asortimana za rad u prodavaonici, razlikovanju osnovnih metoda prodaje i povezivanje marketinga s maloprodajom.

Razvojem vještina potrebnih za samostalno obavljanje svih radnih zadataka u različitim oblicima prodavaonica učenik će razviti radne navike što će mu omogućiti uspješan i odgovoran pristup poslovnim izazovima.

Cilj modula **Maloprodaja** je stjecanje znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti u području tržišta i trgovine na malo.

Modul **Maloprodaja** izvodi se u okviru nastavnog predmeta **Osnove trgovine** 4. ciklusu.

Nastavni predmet Osnove trgovine usmjerava učenika na stjecanje znanja tržištu i trgovini te na stjecanje znanja poslovanju trgovine na malo.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Osnove trgovine** je omogućiti učeniku identificiranje pojma tržišta i osnovnih funkcija tržišta te specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijena. Učenik će analizirati vrste i karakteristike tržišta prema različitim kriterijima, prepoznati funkcije tržišta, tržišne čimbenike i objasniti funkcioniranje tržišnog gospodarstva prema djelovanju tržišnog zakona ponude i potražnje.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno interpretirati osnovne pravne oblike trgovačkog društva te moguće organizacijske oblike kod osnivanja trgovine na malo, navoditi karakteristike poslovanja u trgovini na veliko i trgovini na malo te ih međusobno razlikovati.

Dodatno će učenik upoznati asortiman prodavaonice, razlikovati osnovne metode prodaje asortimana u prodavaonici i primijeniti elemente marketinškog miksa u cilju poboljšanja poslovanja prodavaonice.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
4. ciklus		
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	Tržište i trgovina
		Trgovina na malo

B. RAZRADA MODULA

Modul: MALOPRODAJA						
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 stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima.						
2.	Objasniti	Objasniti osnovni zadatak	Nabrojiti osnovne	Opisati	Povezati	Samostalno

	osnovne funkcije tržišta	tržišta. Nabrojiti osnovne funkcije tržišta 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 povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge, tržišta kupaca i tržišta prodavača te konkurentskog tržišta.	funkcije tržišta	karakteristike pojedine funkcije tržišta	karakteristike pojedine funkcije tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge	povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta.						
3.	Istaknuti 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 specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene. Primijeniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu. Protumačiti tržišnu ravnotežu uz stalnu	Opisati osnovne elemente tržišnog mehanizma	Objasniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu	Protumačiti specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene uz pomoć nastavnika	Samostalno protumačiti utjecaj povećanja i smanjenja cijena na potražnju i proizvodnju

		promjenu (fluktuaciju) cijena.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Objasniti osnovne elemente tržišnog mehanizma.						
4.	Objasniti povijesni razvoj trgovine	Naveći osnovna obilježja razvoja trgovine kroz povijest. Objasniti pojam i važnost novca kao obilježja povijesnog razvoja trgovine. Naveći obilježja trgovinske revolucije te utjecaj trgovine na usklađivanje proizvodnje s potrebama i zahtjevima tržišta. Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine s potrebama i zahtjevima tržišta te s online trgovinom.	Naveći osnovna obilježja povijesnog razvoja trgovine	Objasniti obilježja povijesnog razvoja trgovine i novčane razmjene	Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine i novčane razmjene s potrebama i zahtjevima tržišta	Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine s online trgovinom
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Opisati obilježja povijesnog 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 stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave.

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 stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave.

Primjer vrednovanja: Imenovati osnovne vrste trgovine.

Skup ishoda učenja: Trgovina na malo

RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Dati primjer mogućih organizacijskih oblika kod osnivanja trgovine na malo	Navedi vrste organizacijskih oblika kod osnivanja trgovine na malo. Objasniti obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo. Istaknuti dokumentaciju osnivanja organizacijskih oblika trgovine na malo analizirati razlike određenih organizacijskih oblika trgovine na malo.	Imenovati vrste organizacijskih oblika kod osnivanja 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 stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave.

Primjer vrednovanja: Opisati obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo.

2.	Klasificirati prodavaonice i ostale oblike prodaje robe na malo obzirom na važeće propise	Naveći 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 obzirom na važeće propise. Razlikovati klasičnu prodavaonicu od suvremene i komentirati prednosti i nedostatke prodaje preko automata.	Naveći 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 obzirom na važeće propise	Razlikovati klasičnu prodavaonicu od suvremene	Analizirati prednosti i nedostatke prodaje putem interneta na primjeru
----	---	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave.

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

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

¹ „Narodne novine“ broj 46/2015 Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo

		prodavaonice te analizirati dimenzije asortimana.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste asortimana prodavaonice.						
4.	Razlikovati osnovne metode prodaje u prodavaonici	Naveći i objasniti osnovne metode prodaje u prodavaonici. Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s direktnim posredovanjem prodavača prema kupca demonstrirati klasičnu metodu prodaje.	Naveći osnovne metode prodaje u prodavaonici	Objasniti metode prodaje u prodavaonici	Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s direktnim posredovanjem prodavača prema kupcu ²	Demonstrirati klasičnu metodu prodaje
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici te trgovačkom kabinetu škole simulirajući različite metode prodaje i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. 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 obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i posjetom gospodarskom subjektu u okviru terenske nastave. Primjer vrednovanja: Objasniti koncept marketinga.						

² „Narodne novine“ broj 46/2015 Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo

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

Tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja modula **Maloprodaja** učenici razvijaju odgovornost, poštivanje zakonitosti koja im je potrebna za razumijevanje drugih ljudi, osjetljivost na potrebe i želje drugih i suradnju na svim mjestima gdje se prodaje roba. Korištenjem znanja, vještina i socijalnih sposobnosti učenici razvijaju osjećaj za različitost i suradnju te izražavanje ideja i stavova u ostalim odgojno-obrazovnim područjima, predmetima i među predmetnim temama obuhvaćenim nacionalnim kurikulum ima.

Učenici razvijaju profesionalni identitet kao budući prodavači i razvijaju svijest o profesionalnoj odgovornosti i zahtjevima kvalitetnog profesionalnog rada u maloprodaji.

Modul Maloprodaja dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač. Navedeni modul povezan je s **ostalim strukovnim modulima, Učenjem temeljenom na radu te Izbornim modulom.**

Usvajanjem znanja o tržištu i trgovini, organizacijskim oblicima kod osnivanja trgovine na malo, klasifikacijom prodavaonica, pravilno odabranim asortimanom za rad prodavaonica i marketinškim aktivnostima ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim i informatičkim područjem kurikulumu.**

Modul Maloprodaja dio je strukovnog područja kurikulumu te ishodi učenja razvijaju kod učenika sposobnosti **komuniciranja na hrvatskom jeziku, omogućuju razvoj kulturne pismenosti, razumijevanje drugih kultura i identiteta.**

Ishodi učenja predmeta modula Maloprodaja omogućuju učeniku bolje razumijevanje, učenje i primjenu pravila trgovačke struke u **stranim jezicima.**

Učenjem o povijesnom razvoju trgovine ostvaruje se **poveznica s povijesnim područjem** nacionalnoga kurikulumu i kritička procjena društvenih i vlastitih vrijednosti.

Svrhovitost i cilj funkcije trgovine posredno utječe i na način života te učenici razvijaju osjećaj vrijednosti i odgovornosti, poštivanje zakonitosti i stvaranje novih navika koje utječu na podizanje razine kvalitete života domaćeg stanovništva što je poveznica s **međupredmetnom temom Socijalni i osobni razvoj.**

Uporaba 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 su s **međupredmetnom temom Učiti kako učiti.**

Kroz ishode učenja ovoga modula razvija se odgovorno i kulturno ponašanje učenika kao prodavača, razvija se osjećaj integracije u radno okruženje prodavaonice i osjećaj kvalitete rada, uvažavanje različitih mišljenja i ravnopravnost, što je poveznica s **međupredmetnom temom Građanski odgoj i obrazovanje**.

Ishodi učenja kojima se predviđa samoinicijativno prepoznavanje gospodarskih subjekata u Republici Hrvatskoj, samostalno iznošenje vlastitih ideja i stavova te prihvaćanje rizika kod registracije gospodarskog subjekta poveznica su s **međupredmetnom temom Poduzetništvo**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Maloprodaja** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja maloprodaje. Ciljevi modula su razumijevanje i primjena znanja, vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne radi samostalnog obavljanja poslova prodavača na poslovima maloprodaje.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Ishodi učenja ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja u području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o identificiranju tržišnih čimbenika i funkcioniranju tržišnog gospodarstva. Učenik razlikuje bitne od nebitnih informacija, otkriva pouzdanost i točnost informacija vezanih za razvoj trgovine i maloprodaje te analizira obilježja gospodarskih subjekata. Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti istraživanja tržišta za uspješno poslovanje gospodarskog subjekta, pravilno oblikuje prodajni asortiman i uspoređuje asortiman prodavaonica u kojima obavlja praktičnu nastavu.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okruženje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva.

Prostor učenja je najčešće učionica, a učenje i poučavanje ostvaruje se i u različitim izvanučioničkim prostorima, gospodarskim subjektima i prodavaonicama.

Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Nastavni predmet Osnove trgovine poučava se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu isplaniranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumске dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumске dokumente, a odnose se i na kurikulumске dokumente izrađene na ostalim razinama.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Osnove trgovine provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti ishoda učenja prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještine, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja

tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prati se i procjenjuje samostalnost, odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja te stupnju samostalnosti i odgovornosti prema radu.

A. OPIS MODULA

Modul **Robne skupine** omogućuje učeniku razlikovanje robnih skupina s kojima će svakodnevno biti u dodiru u prodavaonici, primjenjivanje higijenskih navika rukovanja robom i održavanje prodajnog i skladišnog prostora.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o svim vrstama robe široke potrošnje i stjecanje kompetencija za pružanje informacija o asortimanu robe i analiziranju robnih skupina s različitim artiklima i vrstama proizvoda.

Cilj modula **Robne skupine** je stjecanje znanja, vještina te razine samostalnosti i odgovornosti u okviru rada sa svim robnim skupinama u prodavaonici.

Modul **Robne skupine** izvodi se u okviru nastavnih predmeta **Prehrambena roba** u 4. ciklusu i **Neprehrambena roba** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Prehrambena roba** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija o robnoj skupini-hrana.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Prehrambena roba** je omogućiti učeniku identificiranje pojedine robne skupine na temelju koje će učenik samostalno zainteresirati kupca za proizvode koje prodaje davanjem informacija o asortimanu, karakteristikama i mogućnostima korištenja pojedinog proizvoda.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno razlikovati vrste prehrambene robe te robe široke potrošnje i izdvojiti čimbenike koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača.

Dodatno će učenik upoznati pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla (žitarice, voće, povrće, gljive, šećer, med i ostala sladila, konditorski proizvodi, biljna ulja i masti) i animalnog podrijetla (meso i mesne prerađevine, ribe, rakovi, glavonošci, školjkaši, mlijeko i mliječne prerađevine, jaja i proizvodi od jaja, animalnog masnoće). Učenik će grupirati i objasniti različite vrste pića u asortimanu prodavaonice, izraziti važnost organskih proizvoda u ponudi te izdvojiti nove tendencije u sektoru prodaje hrane.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
4. ciklus		
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	Robne skupine-hrana

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
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 sa 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla.						
2.	Razlikovati hranu	Imenovati robne skupine hrane animalnog	Imenovati robne skupine hrane	Na primjeru proizvoda robne	Usporediti proizvode	Prezentirati specifičnosti

	animalnog podrijetla	podrijetla te glavne karakteristike takvih proizvoda na primjeru. Usporedbom proizvoda pojedine vrste prezentirati specifičnosti određenog proizvoda animalnog podrijetla.	animalnog podrijetla	skupine hrane animalnog podrijetla identificirati glavne karakteristike proizvoda	pojedine robne skupine	određenog proizvoda animalnog podrijetla
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine hrane animalnog podrijetla.						
3.	Grupirati pića u asortimanu prodavaonice	Razlikovati pojedine skupine alkoholnih i bezalkoholnih pića u prodavaonici. Na primjeru dva proizvoda unutar i/ili izvan pojedine pod-skupine pića prikazati sličnosti i /ili razlike.	Nabrojiti skupine pića u asortimanu prodavaonice	Razlikovati alkoholna od bezalkoholnih pića	Komentirati karakteristike pojedine skupine pića	Utvrditi sličnosti/razlike pojedinih proizvoda unutar i izvan pojedine podskupine pića
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti skupine pića u asortimanu prodavaonice.						
4.	Identificirati i organske proizvode u ponudi	Raspraviti o prefiksima BIO, EKO te pojmu organska i konvencionalna hrana. Argumentirati prednosti i nedostatke na	Raspraviti o prefiksima BIO i EKO te 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

		temelju proizvoda, jednog dobivenog organskim a drugi konvencionalnim uzgojem.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Raspraviti o prefiksima BIO i EKO.						
5.	Izdvojiti nove tendencije u sektoru prodaje hrane	Opisati pojmove dijetetska i funkcionalna hrana i objasniti njihove specifičnosti. Povezati proizvode na tržištu s kategorijom funkcionalne i dijetetske hrane i prezentirati proizvod funkcionalne ili dijetetske hrane prema specifičnim potrebama kupaca.	Opisati pojmove dijetetska i funkcionalna hrana	Objasniti specifičnosti funkcionalne i dijetetske hrane	Povezati proizvode na tržištu s kategorijom funkcionalne i dijetetske hrane	Prezentirati proizvod funkcionalne ili dijetetske hrane prema specifičnim potrebama kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati funkcionalnu i dijetetsku hranu.						

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

Modul **Robne skupine** izuzetno je bitan dio strukovnih modula kurikuluma Prodavač jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula učenik stječe znanja neophodna za razvoj vještina za zanimanje prodavač.

Usvajanjem skupina ishoda učenja ovog modula budući prodavači stječu temeljene kompetencije važne za zanimanje: razlikovanje namirnica biljnog i animalnog podrijetla kao živežnih namirnica koje su neophodne u svakodnevnom životu svakog kupca, grupiranje i objašnjavanje pojedine skupine bezalkoholnih i alkoholnih pića u prodavaonici, izdavanje novih trendova u sektoru prodaje hrane te identificiranje pojedinih skupina robe široke potrošnje.

Ovaj modul se odnosi i na izravnu poslovnu komunikaciju s kupcima prilikom prezentacije i prodaje proizvoda i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira na bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje učenici usvajaju u općeobrazovnim predmetom **Hrvatski jezik** i strukovnim predmetom **Matematika u prodaji**.

Modul Robne skupine podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Kada se prodajna komunikacija prilikom prodaje i prezentacije proizvoda odvija na stranom jeziku tada pronalazimo vezu s predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora –poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

Modul Robne skupine dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač. Navedeni modul povezan je ostalim **modulima Prodavaonica, Učenje temeljeno na radu te Izbornim modulom**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Robne skupine** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi modula su razumijevanje i primjena znanja, vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne radi samostalnog obavljanja poslova prodavača na poslovima prodaje.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Ishodi učenja ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim znanjima o identificiranju tržišnih čimbenika i funkcioniranju tržišnog gospodarstva. Učenik razlikuje bitne od nebitnih informacija, otkriva pouzdanost i točnost informacija vezanih za razvoj trgovine i maloprodaje te analizira obilježja gospodarskih subjekata. Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti istraživanja tržišta za uspješno poslovanje gospodarskog subjekta, pravilno oblikuje prodajni asortiman i uspoređuje asortiman trgovina u kojima obavlja praktičnu nastavu.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okružje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva.

Prostor učenja je najčešće učionica, a učenje i poučavanje ostvaruje se i u različitim izvanučioničkim prostorima, gospodarskim subjektima i prodavaonicama.

Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Nastavni predmet Prehrambena roba poučava se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu isplaniranih 105 sati godišnje, odnosno 3 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Prehrambena roba provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti ishoda učenja prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještine te stupanj samostalnosti i odgovornosti u obavljanju zadataka.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumске dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumске dokumente, a odnose se i na kurikulumске dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Radni procesi** omogućuje učeniku stjecanje osnovnih 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.

Modul **Radni procesi** iznimno je podložen društvenim, informatičkim, zdravstvenim i zakonskim promjenama u okruženju te je čvrsto povezan s ostalim strukovnim modulima programa Prodavač.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja potrebnog za odabir i primjenu 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.

Primjenom teorijskih znanja o platnom prometu i blagajničkom poslovanju, učenik će razviti sposobnosti i vještine potrebne za samostalno izvršavanje obračuna i kontrole blagajne na kraju radnoga dana ili smjene.

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 nastavnih predmeta **Nabavno poslovanje** u 4. ciklusu **prodajno poslovanje** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet Nabavno poslovanje usmjerava učenika na stjecanje vještina nabave robe u prodavaonici, koje koristi u pripremi nabavne dokumentacije prodavaonice i dokumentacije za praćenje zaliha robe.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Nabavno poslovanje** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za organiziranje besprekidne i kvalitetne opskrbe potrošača.

U okviru navedenog predmeta učenik će kategorizirati zalihe po vrsti, količini i kvaliteti robe temeljem kojih će ostvariti prodaju uz racionalizaciju procesa nabave i minimaliziranje troškova što je pretpostavka konkurentnosti na tržištu.

Dodatno će učenik upoznati i uvježbati postupak naručivanja i preuzimanja robe te upravljanja zalihama robe prema uputama proizvođača i u skladu sa smještajnim kapacitetima i rokovima valjanosti.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
RADNI PROCESI	4. ciklus	
	Nabavno poslovanje	Nabava robe u prodavaonici
		Nabavna dokumentacija prodavaonice
		Dokumentacija za praćenje zaliha robe

B. RAZRADA MODULA

Modul: RADNI PROCESI						
Predmet: Nabavno poslovanje						
Skup ishoda učenja: Nabava robe u prodavaonici						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Predložiti nadređeno 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 stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole.						
Primjer vrednovanja: Opisati načine kontrole zaliha robe u prodavaonici i skladištu.						
2.	Povezati količinu nabavljene robe sa smještajnim kapacitetima	Protumačiti sustave uskladištenja nabavljene robe te interpretirati njihove prednosti i nedostatke.	Protumačiti sustave uskladištenja nabavljene robe	Interpretirati prednosti i nedostatke pojedinog sustava uskladištenja nabavljene robe	Izračunati stupanj iskorištenosti skladišnog prostora (kapaciteta)	Odrediti elemente iskorištenosti skladišnog prostora (kapaciteta) na primjeru

		Izračunati stupanj iskorištenosti skladišnog prostora/kapaciteta i odrediti elemente njegove iskorištenosti.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. Primjer vrednovanja: Protumačiti sustave uskladištenja nabavljene robe						
3.	Provjeriti kvalitetu i količinu nabavljene robe uz kontrolu rokova valjanosti	Usporediti stvarno stanje robe u kvaliteti i količini s popratnom dokumentacijom te nabrojiti prateće dokumente. Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe te analizirati metode provjere kvalitete i količine robe.	Povezati kvalitetu i količinu nabavljene robe s popratnom dokumentacijom	Nabrojiti popratnu dokumentaciju kod nabavljene robe	Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe	Analizirati metode provjere kvalitete i količine robe
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. Primjer vrednovanja: Povezati kvalitetu i količinu nabavljene robe s popratnom dokumentacijom.						
4.	Uskladištiti nabavljenu robu sukladno svojstvima robe	Iskazati načela čuvanja nabavljene robe skladištu te objasniti oznake na ambalaži i skladišne uvjete u cilju smanjivanja gubitaka na robi. Komentirati uvjete skladištenja robe u cilju smanjivanja gubitaka na robi te klasificirati (sortirati) nabavljenu robu prema različitim kriterijima se stječu u učionici i u trgovačkom praktikumu škole.	Naveći 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 stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole.						

Primjer vrednovanja: Navesti dva osnovna načela skladištenja robe.						
Skup ishoda učenja: Nabavna dokumentacija prodavaonice						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti dokumentaciju 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 stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole.						
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 komisijski 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 komisijski zapisnik
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole.						
Primjer vrednovanja: Identificirati potrebne dokumente pri preuzimanju robe						
3.	Razlikovati dokumentaciju temeljem koje se plaća roba od dokumentacije kojom se	Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču i razlikovati R1 od R2. Popuniti HUB 3 nalog za plaćanje i račun-fakturu.	Identificirati dokumente za plaćanje robe dobavljaču	Razlikovati R1 od R2	Popuniti HUB 3 nalog za plaćanje prema zadanim parametrima poslovne situacije	Popuniti račun-fakturu prema zadanim parametrima poslovne situacije

	obavlja plaćanje robe					
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. Primjer vrednovanja: Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču						
4.	Oblikovati nabavnu dokumentaciju računalom	Sastaviti računalom narudžbenicu, otpremnicu, dostavnicu, komisijski zapisnik i reklamaciju vezano za kvalitetu i/ili količinu prispjele robe.	Sastaviti računalom narudžbenicu	Sastaviti računalom otpremnicu i dostavnicu	Sastaviti računalom komisijski zapisnik	Sastaviti računalom reklamaciju vezano uz kvalitetu i/ili količinu prispjele robe
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Primjer vrednovanja: Sastaviti reklamaciju putem računala vezano za količinu prispjele robe.						
Skup ishoda učenja: Dokumentacija za praćenje zaliha robe						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti dokumentaciju 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: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dokumentaciju za praćenje zaliha robe u prodavaonici.						
2.	Protumačiti korištenje trgovačkih zapisnika u poslovanju	Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice. Objasniti elemente zapisnika o promijeni	Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice	Objasniti elemente zapisnika o promijeni cijene	Objasniti elemente zapisnika o otpisu	Popuniti zapisnik o promjeni cijene prema zadanim parametrima poslovne situacije

		cijene zapisnika o otpisu. Popuniti zapisnik o promjeni cijene.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. Primjer vrednovanja: Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice.						
3.	Demonstrirati poslove i evidencije pri provođenju inventure	Protumačiti svrhu popisa robe u prodavaonici i klasificirati vrste popisa robe. Popuniti inventurni list i sastaviti izvješće o provedenom popisu robe u prodavaonici.	Protumačiti svrhu popisa robe u prodavaonici	Klasificirati vrste popisa robe u prodavaonici i skladištu prema različitim kriterijima	Popuniti inventurni list prema zadanim parametrima poslovne situacije	Sastaviti izvješće o provedenom popisu robe u prodavaonici na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu škole. 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 osnovu 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 osnovu 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 stječu u standardnoj i informatičkoj učionici. Primjer vrednovanja: Objasniti ulogu knjige popisa o nabavi i prodaji.						

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

Modul **Radni procesi** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač i kao takav je snažno povezan s modulima Učenje temeljeno na radu te Izbornim modulom

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači: nabavljanje robe za prodavaonicu, poznavanje pripadajuće dokumentacije i dokumentacije za praćenje zaliha robe, prodaju robe i vođenje blagajničkog poslovanja.

Usvajanjem znanja o planiranju i organizaciji nabave i prodaje robe, kao i znanja o dokumentaciji potrebnoj pri naručivanju, preuzimanju, skladištenju i praćenju zaliha robe uz uporabu informacijsko komunikacijske tehnologije ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim i informatičkim** područjem kurikulumu.

Veza s **matematičkim područjem** očituje se u samoj prirodi kvalifikacije prodavač kao njene primijenjene inačice kroz usvajanje znanja o dokumentaciji vezanoj uz naručivanje robe, praćenje količine i vrijednosti zaliha i ostalim poslovima nabavnog poslovanja karakterističnim za ovaj ciklus.

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje procesa nabave robe u prodavaonici prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**.

Njegovanje i razvijanje fizičkih kapaciteta i svijesti o zdravlju vezano je uz **Tjelesnu i zdravstvenu kulturu**.

Tijekom procesa nabave i prodaje učenici će uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikulumu i razviti modele prihvaćanja različitosti u hrvatskom društvu, što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Uporaba 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 su s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Radni procesi** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja iz područja učenja Strukovni moduli.

Ciljevi modula su razvijanje vještina za samostalno obavljanje procesa nabave i prodaje, praćenja zaliha te obračuna i naplate robe u prodavaonici.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Ishodi učenja ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni predmet **Nabavno poslovanje** poučava se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Prostor učenja kod predmeta Nabavno poslovanje je trgovački praktikum i učionica, a kod predmeta Prodajno poslovanje je trgovački praktikum, učionica i prodavaonica. Okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada. Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju, suradnji i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. Kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Nabavno poslovanje provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti ishoda učenja prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

2.2. Učenje temeljeno na radu

Orijentirano je na zanimanje prodavač te se najvećim dijelom izvodi u prodavaonici i u skladišnom prostoru ovisno o veličini prodavaonice. Timskim radom i suradnjom nastavnika škole i mentora kod poslodavca, uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije, postiže se usklađenost stjecanja ishoda učenja strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Učenje temeljeno na radu provodi se najvećim dijelom u prodavaonici.

Tijekom 4. ciklusa 61% strukovnih sadržaja stječe se u okviru učenja temeljenom na radu, u praktikumu ustanove za strukovno obrazovanje i u svijetu rada kod poslodavca. Do 34% sati u okviru učenja temeljenom na radu ili 210 sati nastave godišnje organizira se u praktikumu ustanove za strukovno obrazovanje. U okviru preostalih 65%, odnosno 395 sati organizira se stjecanje vještina kod poslodavca u podsektoru trgovine. Prikaz strukovnih modula u Učenju temeljenom na radu u okviru 4. ciklusa prikazano je u niže navedenoj Tablici 2.

4. ciklus		
Učenje temeljeno na radu	Predmeti	Skup ishoda učenja
PRODAVAONICA	Radne procedure	Osnove rada u prodavaonici
		Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici
KOMUNIKACIJA	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada
		Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici
TRGOVAČKA PRAKSA	Komunikacija u prodavaonici	Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem
	Trgovačka praksa	Zaštita na radu u prodavaonici
		Primjena radnih procedura u prodavaonici

Tablica 2. Učenju temeljenom na radu u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Prodavaonica** omogućuje učeniku razumijevanje osnovnih koraka rada u prodavaonici, stjecanje kompetencija za samostalno pakiranje, aranžiranje i estetsko oblikovanje kupljenog proizvoda, kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe temeljem planograma, naplaćivanje robe naplatnim uređajem i bez njega te stjecanje računskih i informatičkih znanja i kompetencija neophodnih za rad u trgovini na malo.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Radne procedure usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o osnovama rada u prodavaonici, očuvanju kvalitete robe u prodavaonici i zbrinjavanju posebnih kategorija otpada te na stjecanje kompetencija za kontinuiranu kontrolu robe na prodajnim policama, u rashladnim vitrinama i komorama.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Aranžiranje i estetsko oblikovanje usmjeravaju učenika na stjecanje kompetencija za uređenje izloga prodavaonice i akcijskih koridora u prodajnom prostoru te za primjenjivanje različitih tehnika pakiranja i aranžiranja robe.

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 **Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje** u 4. ciklusu te **Priprema prodaje, Zaključivanje prodaje, Matematika u prodaji i Informatika u prodaji** 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Radne procedure** usmjerava učenika na upoznavanje radnog okruženja, urednosti prodavača i čistoću prodajnog prostora, alata i opreme za rad te na primjenu odgovarajuću proceduru rada prije dolaska prvih kupaca te nakon odlaska posljednjeg kupca.

Svrha učenja i poučavanje predmeta **Radne procedure** je upoznavanje i primjenjivanje procedura rada u prodavaonici.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kontrolirati robu u prodavaonici, pratiti kvalitetu i zdravstveno-higijensku ispravnost temeljem HACCP sustava i ISO standarda te će postupati sukladno ambalažnim oznakama na transportnoj i prodajnoj ambalaži proizvoda.

Dodatno će učenik upoznati pravilan način zbrinjavanja otpada prodavaonice s izričitim naglaskom na ambalažni otpad.

Nastavni predmet **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** usmjerava učenike na stjecanje kompetencija za samostalno pakiranje, aranžiranje i estetsko oblikovanje kupljene robe u estetski skladnu cjelinu te za samostalno uređivanje prodajnog prostora i izloga čime će učenik doprinijeti atraktivnijem i kreativnijem brendiranju prodavaonice.

Svrha učenja i poučavanje predmeta **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** je identificiranje uloge aranžiranja, pakiranja i estetskog oblikovanja te primjenjivanje tehnika aranžiranja i pakiranja robe na zahtjev kupca i povodom prigodnih događaja i blagdana.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno odabrati stil aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe, razlikovati i prilagoditi materijale za pakiranje prema vrsti robe te umetnuti u izlog i akcijski koridor obvezne elemente te atraktivne pojedinosti za privlačenje pogleda kupaca.

Dodatno će učenik urediti izlog prodavaonice i akcijski koridor prodavaonice sukladno pravilima struke.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	4. ciklus	
	Radne procedure	Osnove rada u prodavaonici
		Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici
		Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada
	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici

B. RAZRADAMODULA

Modul: Prodavaonica						
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	Interpretirati vanjske i	Imenovati vanjske značajke	Opisati vanjske značajke	Samostalno opisati vanjske	Obrazložiti svrhu i uporabu

	uređaje u prodavaonici	unutrašnje elemente prodavaonice kako bi se mogle obavljati radne zadaće.	prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici	prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici uz pomoć nastavnika	značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici	vanjskih značajka prodavaonice te opreme i uređaja prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Navesti strojeve i uređaje koji se koriste u prodavaonici.						
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 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 prvog kupca i nakon odlaska posljednjeg kupca u danu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati jutarnju proceduru rada na odjelu svježe robe (po izboru).						
3.	Dati primjer održavanja osobne higijene u poslovnom i svakodnevnom životu	Ukazati na prednosti održavanja osobne higijene u odnosu na svijet koji okružuje učenika.	Opisati pravilan postupak pranja ruku za rad na svježim odjelima	Odrediti karakteristike poslovnog izgleda prodavača	Povezati vizualni identitet gospodarskog subjekta s osobnom higijenom prodavača	Usporediti važnost obnavljanja sanitarne iskaznice s robom koja se prodaje i kupcima prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Demonstrirati ispravno pranje ruku za rad u prodavaonici.						
4.	Objasniti načine održavanja čistoće i	Izdvojiti preduvjete	Razlikovati postupak pranja, čišćenja i	Definirati SSOP sustav	Odrediti ulogu održavanja	Samostalno sastaviti plan

	urednosti radnog objekta	dobrog poslovanja prodavaonice kroz održavanje čistoće i urednosti prodajnog objekta.	dezinfekcije	(standardizirane sanitarne operative /radne/ procedure)	čistoće prostora i opreme prije i tijekom prodaje	čišćenja odjela prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice (po izboru).						
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 komunikaciji u prodavaonici.	Izdvojiti pravila ponašanja prodavača u prodavaonici	Diskutirati o pravilima ponašanja prodavača 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 nadređenima na primjeru radnog mjesta
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti pravila i obveze prodavača u odnosu na ostale zaposlenike i nadređene.						
6.	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 prosljediti nadređenima	Istaknuti važnost kontrolnih listi rokova valjanosti, temperature uređaja i sanitarnih prostorija	Analizirati posljedice neinformiranja nadređenih o radu i stanju u prodavaonici

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Izdvojiti važnost informiranja nadređenih o kvarovima na uređajima prodavaonice.						
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 svježije i ispravne proizvode a prodavači ostvarili bar minimalnu dobit.	Pojmovno odrediti robu s nedostacima	Nabrojiti vizualne elemente temeljem kojih se može zaključiti da prehrambeni proizvod ima određene nedostatke	Nabrojiti vizualne elemente temeljem kojih se može zaključiti da neprehrambeni proizvod ima određene nedostatke	Predložiti načine likvidiranja robe s nedostacima uz ostvarenje dobiti okvirima zakona
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Izdvojiti karakteristike oštećenog proizvoda (po izboru).						
2.	Objasniti prirodne gubitke na robi	Prepoznati prirodne gubitke na robi u poslovnom okruženju i pokušati ih spriječiti.	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 boljitak poslovanja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati kalo, rasip, lom i kvar na proizvodima (po izboru).						
3.	Identificirati oznake na transportnoj i prodajnoj ambalaži	Postupati sa robom za prodaju sukladno naputcima	Nacrtati dvije oznake sa transportne ambalaže i dvije oznake sa prodajne	Opisati način rukovanja robom temeljem oznaka na transportnoj	Obrazložiti oznake na prodajnoj ambalaži	Razlikovati logističku naljepnicu od barkod

		proizvođača i distributera.	ambalaže	ambalaži	prehrambenog i neprehrambenog proizvoda	naljepnice na proizvodu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Razlikovati oznake na ambalaži koje ukazuju na toksičnost robe.						
4.	Spriječiti 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 artikle	Predložiti mogućnosti prodaje robe pred istek roka valjanosti
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Protumačiti važnost rotacije proizvoda na polici.						
5.	Utvrđiti specifičnosti ISO standarda i HACCP sustava u poslovanju	Osigurati hladni temperaturni lanac kod svježih proizvoda kako bi se očuvala kvaliteta i zdravstvena ispravnost robe.	Opisati postupak mjerenja temperature svježe robe (rinfuza i originalno pakiranje) pri prijemu robe	Pojmovno odrediti HACCP (hazard analysis critical control point)	Objasniti standarde ISO 9001 i ISO 14001	Istaknuti važnost održavanja temperaturnog režima od prijema svježe robe do kupčeve košarice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati što se postiže slijeđenjem HACCP sustava						
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 biorazgradivog i miješanog komunalnog otpada	Protumačiti ambalažne oznake na otkupnoj ambalaži
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti posebne kategorije otpada prodavaonice.						
2.	Provesti zbrinjavanje neispravne robe koja je otpisana ili se vraća dobavljaču	Ukloniti i zbrinuti artikle 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 sukladno ISO 14001 standardima
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati postupak provođenja otpisa neke robe (po izboru).						
3.	Provesti zbrinjavanje nepovratne ambalaže 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. 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	Ispričati o štetnosti izlivanja masti i ulja u okoliš	Dati primjer za korištenje apsorpcijskog sredstva u	Obrazložiti način zbrinjavanja masti i ulja iz	Osmisliti efikasan način prikupljanja starih baterija

		s propisanim standardima.		prodavaonici	prodavaonice	
Preporuke za ostvarivanje ishoda Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Pokazati način zbrinjavanja otpadnih baterija prikupljenih od kupaca.						
Predmet: Aranžiranje i estetsko oblikovanje						
Skup ishoda učenja: Aranžiranje i pakiranje u prodavaonici						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati ulogu aranžiranja, pakiranja i estetskog oblikovanja	Opisati stilove aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe. Prikazati specifičnosti obilježja stilova aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe.	Nabrojiti stilove 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Opisati moderni stil estetskog oblikovanja proizvoda.						
2.	Primijeniti tehnike aranžiranja i pakiranja robe	Grupirati pribor, tehnička pomagala i materijale potrebna za pakiranje. Samostalno zapakirati robu pravilnog i nepravilnog	Nabrojiti pribor i tehnička pomagala potrebna za pakiranje	Razlikovati materijale za pakiranje prema vrsti robe	Samostalno zapakirati robu pravilnog oblika	Samostalno zapakirati robu nepravilnog oblika

		oblika.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Samostalno zapakirati robu pravilnog oblika (bombonijera).						
3.	Aranžirati proizvode povodom prigodnih događaja i blagdana	Izdvojiti proizvode i materijale za prigodno pakiranje. Samostalno estetski oblikovati zapakirani proizvod.	Identificirati proizvode za prigodno pakiranje	Odabrati materijala za pakiranje odabranog proizvoda	Prigodno zapakirati odabrani proizvod	Estetski oblikovati zapakirani proizvod
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Odabrati proizvode za određenu prigodu (npr. dječji rođendan).						
4.	Urediti izlog prodavaonice sukladno pravilima struke	Umetnuti u izlog obvezne elemente te 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 uređeni izlog prodavaonice (po osobnom izboru asortimana)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Izreći osnovna pravila pri uređivanju izloga.						
5.	Urediti akcijski koridor prodavaonice sukladno pravilima struke	Umetnuti u akcijski koridor obvezne elemente te 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 asortimana)

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda.

Primjer vrednovanja: Izreći osnovna pravila pri uređivanju akcijskog koridora.

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

Modul **Prodavaonica** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač i kao takav je snažno povezan s modulima temeljenim na radu te izbornim modulima.

Modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači, budući da predstavlja osnovu rada u svakoj prodavaonici: poštivanje radnih procedura, održavanje osobne higijene i čistoće prodajnog prostora, rad na naplatnom uređaju, zamatanje i pakiranje prodane robe, korištenje matematičkih izračuna u radnom procesu kao i informatičkih znanja i vještina.

Usvajanjem znanja o načinu komunikacije sa suradnicima i nadređenima, zaključivanju prodajnog procesa s kupcem pri radu na naplatnom uređaju, ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim i informatičkim područjem kurikuluma**.

Povezanost s **matematičkim područjem kurikuluma** ogleda se u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi učenik primijenio matematička znanja i vještine u osobnom i radnom okruženju. Izričita povezanost prisutna je pri izračunavanju cijena, mjerenju (količine i cijene robe), pakiranju i aranžiranju robe.

Povezanost s **tjelesnim područjem kurikuluma** ogleda se u povećanju ukupne razine učenikove kompetentnosti. Naime, rad u prodavaonici traži dugotrajno stajanje i prenošenje tereta pa stoga motoričke aktivnosti i aktivan način života doprinose učinkovitijem radu bez ozljeda i profesionalnih oboljenja.

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje radnih procedura u prodavaonici, promišljanje i djelovanje temeljno na vlastitoj inicijativi prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**.

Tijekom procesa učenja i rada učenici se uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s društveno-humanističkim područjem što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Uporaba 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 su s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje modula **Prodavaonica** pruža znanja i kompetencije potrebne za rad u prodavaonici. Poučavanje ostvaruje se suradničkim učenjem u trgovačkom praktikumu pa je tako svaki učenik uključen u proces učenja i poučavanja. Povezivanjem poučavanja s trgovačkom praksom omogućuje se iskustveno učenje i individualizirani pristup poučavanja. Ishodi učenja usmjereni su na razvoj kompetencija učenika za stručan, odgovoran i timski rad na budućem radnom mjestu. Ostvarivanju ishoda učenja prinosi interaktivne metode poučavanja jer se učenika potiče na izražavanje svojeg mišljenja i vlastitog iskustva. S ciljem zadovoljavanja odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća djece i učenika s teškoćama.

Za stjecanje znanja, učenik koristi propisane udžbenike i ostalu stručnu literaturu kao osnovne materijale te primjenjuje iskustveno učenje. Nastavnik može koristiti pisane i multimedijske materijale kao izvor za demonstriranje radnih uvjeta i poslovnih situacija. Za ostvarivanje određenih ishoda moguće je pozvati goste predavača i/ili provoditi izvan učioničku nastavu. Nastava se izvodi u trgovačkom praktikumu u kojem osnovni inventar predstavlja kompjuterska blagajna s pisačem, police s robom, vaga i trgovačka košarica. Ovakvo poticajno okruženje učeniku omogućuje usvajanje znanja, razvoj vještina, samostalnost i odgovornost pri obavljanju radnih zadataka.

Modul **Prodavaonica** poučava se u 4. i 5. ciklusu obrazovanja.

U 4. ciklusu ostvaruje se kroz nastavni predmet Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje.

Nastavni predmet **Radne procedure** poučava se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu s planiranih 105 sati godišnje, odnosno 3 sata tjedno u trgovačkom praktikumu, nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Unutar nastavnog predmeta Radne procedure obrađuju se slijedeći skupovi ishoda učenja: osnove rada u prodavaonici, očuvanje kvalitete robe u prodavaonici i zbrinjavanje posebnih kategorija otpada.

Za učenika je neophodno usvojiti osnovna znanja i vještine glede pripreme radnog mjesta za rad i pripreme robe za prodaju. Također je potrebno razviti vještinu sortiranja robe sukladno uputi te pakiranja i aranžiranja robe. Naposljetku, potrebno je i razviti svijest o očuvanju okoliša pravilnim zbrinjavanjem otpada na radnom mjestu.

Nastavni predmet **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** poučava se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno u trgovačkom praktikumu od čega se na praktične sadržaje odnosi 2 sata.

Unutar nastavnog predmeta Aranžiranje i estetsko oblikovanje obrađuju se slijedeći skup ishoda učenja: aranžiranje i pakiranje u prodavaonici.

Za učenika je neophodno razviti kompetencije pakiranja, aranžiranja i estetskoga oblikovanje proizvoda što predstavlja dodanu vrijednost za kupca te razviti kompetencije uređivanje/aranžiranja izloga i akcijskih koridora u prodavaonici.

Uvažavanjem individualnih razlika učenika omogućava se poučavanje u kojem će svaki učenik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje i poučavanje modula Prodavaonica treba učenicima približiti na način da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno. Na navedeno se treba nadovezati kvalitetno vrednovanje rezultata s jasnim kriterijima vrednovanja prilagođenim učeniku uz redovitu i razumljivu povratnu informaciju o radu i napredovanju.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje obuhvaća praćenje, provjeravanje i ocjenjivanje učenika. Praćenje podrazumijeva uočavanje i bilježenje zapažanja o postignutoj razini kompetencija. Provjeravanje se odnosi na procjenu postignute razine kompetencija. Ocjenjivanje je pridavanje brojčane ili opisne vrijednosti rezultatima praćenja i provjeravanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti ishoda učenja prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika u nastavnim predmetima koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost vještina

Oblici vrednovanja: usmena provjera usvojenosti stručne terminologije, provjera vještina u okviru problemskih zadataka u kojima se postupno provjeravaju tijekom radnih procedura u koracima i postupak aranžiranja i oblikovanja robe spremne za prodaju.

2. suradnja u radnom procesu

Oblici vrednovanja: konstantnost u radu i samostalnost u izradi projektnih zadataka, odnos prema radu u timu tijekom izrade projektnih zadataka, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti u svrhu poticanja prodaje

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost stručne terminologije i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te

komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Komunikacija** omogućuje učeniku stjecanje znanja o poslovnom bontonu vezanom uz prodajnu komunikaciju s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa poput dobavljača i javnosti.

Skupovi učenja usmjeravaju učenika na stjecanje osnovnih znanja i vještina o komunikaciji u vezi sa zapošljavanjem, stručnoj terminologiji i pravilima uljudbenoga poslovnog/prodajnog komuniciranja koji su nužni za uspješno odvijanje poslovne aktivnosti.

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 i **Komunikacija u prodavaonici, Prodaja na stranom jeziku i E-trgovina** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Komunikacija u prodavaonici** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija važnih prilikom zapošljavanja.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Komunikacija u prodavaonici** (4. ciklus, 1. razred) je omogućiti učeniku stjecanje znanja o sklapanju ugovora o radu s poslodavcem i o selekcijskom postupku pri zapošljavanju.

U okviru navedenog predmeta učenik će sastaviti dokumentaciju vezanu uz postupak zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo i CV u formi Europassa) uz korištenje ICT tehnologije i povezati poslovnu etiku s etičkim kodeksom gospodarskog subjekta.

Dodatno će učenik primijeniti pravila poslovnog bontona u komunikaciji s kupcima, suradnicima i nadređenima.

Uporaba informacijske i komunikacijske ICT tehnologije temelj je za digitalnu pismenost bez koje se ne može biti konkurentan na tržištu rada, ali i u svim ostalim sferama osobnog života budućih prodavača. Pri tome se moraju njegovati i kompetencije nužne za osobni razvoj kao što su poduzetnost, samostalnost i odgovornost, što treba naglasiti kroz uporabu primjerenih pedagoških alata. Poznavanje temeljnih komunikacijskih i informatičkih koncepata imperativ je za daljnji razvoj zanimanja prodavač u 21. stoljeću.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
4. CIKLUS		
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem

B. RAZRADA MODULA

Modul: KOMUNIKACIJA						
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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije vezane uz postupak zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo.						
Primjer vrednovanja: Prepoznati obveze poslodavca i posloprimca na primjeru ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu.						
2.	Opisati faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju u	Identificirati korake u postupku odabira zaposlenika. Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja zaposlenika.	Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju	Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja (novačenja)	Izdvojiti dvije skupine testova prikladne za selekciju kandidata za	Osmisliti intervju s potencijalnim zaposlenikom

		Odabrati odgovarajuće vrste testova za selekciju kandidata za zanimanje prodavač i osmisli intervju s potencijalnim zaposlenikom.		zaposlenika	zanimanje prodavač	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici simulirajući sve faze selekcijskog postupka. Primjer vrednovanja: Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju.						
3.	Sastaviti dokumentaciju u vezano uz postupak zapošljavanja	Identificirati bitne elemente oglasa za posao. Sastaviti zamolbu za posao i motivacijsko pismo. Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa-a uz korištenje ICT tehnologije.	Komentirati oglas za posao na primjeru	Sastaviti zamolbu za posao uz pomoć nastavnika	Samostalno sastaviti motivacijsko pismo	Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa-a uz korištenje informacijskih tehnologija (IT)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije vezane uz postupak zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. 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 dva gospodarska subjekta. 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 dva gospodarska subjekta	Sastaviti etički kodeks za gospodarski subjekt po izboru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici.						

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 komunikaciji u prodavaonici.	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 nadređenima na primjeru radnog mjesta
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici simulirajući pozitivne situacije primjene bontona u prodavaonici. Primjer vrednovanja: Nabrojiti pravila i obveze prodavača u odnosu na ostale zaposlenike i nadređene.						

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

Modul **Komunikacija** izuzetno je bitan dio učenja temeljenog na radu strukovnog kurikuluma Prodavač jer izravno i/ili neizravno povezuje područja i oblike komunikacije u prodavaonici i izvan nje. Istovremeno je zastupljen i u svim ostalim strukovnim modulima.

Učenici koji se školuju za zanimanje Prodavač moraju razviti različite vidove komunikacijskih vještina primjerenih Prodavaču 21. stoljeća.

U ovom modulu se kroz predmet **Komunikacija u prodavaonici** ponajprije kreće od osnaživanja komunikacijskih vještina samog učenika kroz stjecanje vještine osobne prezentacije potencijalnom poslodavcu vezanu uz postupak zapošljavanja (izrada CV-a i zamolbe za posao) kao i upoznavanje s elementima i značajem ugovora o radu koji će učenik morati potpisati s poslodavcem.

Osim one najbitnije vještine, izravne verbalne komunikacije s kupcem tijekom prodajnog razgovora, gdje će učenici voditi kupca kroz sve faze verbalne komunikacije tijekom prodaje, učenici moraju prepoznati i sve znakove neverbalne komunikacije kako bi bili u stanju definirati kupčeve želje i potrebe.

Zbog sveprisutnog povećanja broja stranih kupaca u našim prodavaonicama nametnula se nužnost prodajne komunikacije na stranom jeziku, što je realizirano kroz predmet **Prodaja na stranom jeziku** i vezu s predmetom **Strani jezik**.

Modul **Komunikacija** podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora –poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Komunikacija** usmjereno je na učenika radi oblikovanja i osnaživanja njegovih komunikacijskih vještina potrebnih za ostvarenje ishoda učenja iz područja Učenja temeljenog na radu.

Ciljevi modula su razumijevanje i razvijanje vještina potrebnih za učinkovito poslovno komuniciranje koje je osnova za sporazumijevanje, prijenos informacija, poruka i iskustava u prodavaonici, među dionicima kupoprodajnog procesa van prodavaonice i u viralnom svijetu te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti nužne za uspješno obavljanja svih poslova suvremenog i tržišno orijentiranog prodavača 21. stoljeća.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Ishodi učenja ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni predmet **Komunikacija u prodavaonici** poučava se u 4.i 5. ciklusu Učenja temeljenog na radu, u prvom razredu s 35 sati, odnosno 1 sat tjedno, a u drugom razredu s planiranih 70 sati, odnosno 2 sata tjedno. Nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim komunikacijskim vještinama potrebnim kod prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika odabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i odabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Prostor učenja je učionica, trgovački praktikum i prodavaonica.

Okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada. Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju, suradnji i povjerenju.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Komunikacija u prodavaonici provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti ishoda učenja prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti ishoda učenja u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih ishoda učenja na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost vještina

Oblici vrednovanja: usmena provjera usvojenosti stručne terminologije, provjera vještina u okviru problemskih zadataka u kojima se postupno provjeravaju tijekom radnih procesa te komunikacijske vještine učenika tijekom pripreme natječajne dokumentacije i selekcijskog postupka

2. suradnja u radnom procesu

Oblici vrednovanja: konstantnost u radu i samostalnost u izradi projektnih zadataka, odnos prema radu u timu tijekom izrade projektnih zadataka, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti u komunikacijskim kanalima korištenim u svrhu poticanja prodaje

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Trgovačka praksa** omogućuje učeniku identificiranje pravila zaštite na radu i situacija u kojima se ta pravila primjenjuju te stjecanje kompetencija za rad u prodavaonici i rukovanje opremom.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja iz pružanja prve pomoći unesrećenom na radnom mjestu te primjenjivanje propisa o protupožarnoj zaštiti i na stjecanje kompetencija za samostalno i sigurno obavljanje poslova i radnih zadataka u prodavaonici.

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. i 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Trgovačka praksa** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno primjenjivanje pravila zaštite na radu i radnih procedura u prodavaonici.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Trgovačka praksa** je omogućiti učeniku upoznavanje s pravilima zaštite na radu i opasnostima u radu s robom, strojevima i uređajima prodavaonice te prepoznavanje znakova sigurnosti u radnom prostoru.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kategorizirati asortiman prodavaonice, pridonositi smanjenju utjecaja tvrtke na onečišćenje okoliša i odlagati nepovratnu ambalažu prodavaonice.

Dodatno će učenik samostalno provesti higijenske mjere u skladu sa zakonskim propisima, izvesti potrebne aktivnosti za redovan rad prodavaonice i aranžirati proizvod prema kupčevim željama.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
TRGOVAČKA PRAKSA	4. CIKLUS	
	Trgovačka praksa	Zaštita na radu u prodavaonici
		Primjena radnih procedura u prodavaonici

B. RAZRADA MODULA

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
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	Utvrditi 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	Naveći opća pravila pravilnog rukovanja strojevima i uređajima na radu	Povezati osobna zaštitna sredstva s radnim zadaćama	Obrazložiti načine pružanja prve pomoći unesrećenom na radnom mjestu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Naveći jedinstvene telefonske brojeve hitnih službi u Republici Hrvatskoj.						
2.	Prepoznati opasnosti u radu s robom prodavaonice	Temeljem prepoznavanja opasnosti u radu s robom i ambalažom, smanjiti mogućnost nesreća i ozljeda pri radu	Naveći značenje naljepnica (narančastih) 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Opisati ispravno slaganje vreća brašna od 5 kg na EUR paletu.						
3.	Prepoznati	Smanjiti mogućnost	Naveći osnovne	Nabrojiti strojeve i	Opisati	Obrazložiti

	opasnosti u radu sa strojevima i uređajima prodavaonice	nesreća i ozljeda pri radu na temelju prepoznavanja opasnosti u radu sa strojevima i uređajima prodavaonice.	radnje kojima će se spriječiti električni udar	uređaje za rad s povećanim opasnostima u prodavaonici	opasnosti pri radu s strojevima i uređajima prodavaonici	načine sprečavanja nesreća na radu pri korištenju strojeva i uređaja prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Nabrojiti opasnosti pri radu s pužnim press kontejnerom.						
4.	Pravilno postupiti u slučaju požara	Primijeniti propise o protupožarnoj zaštiti. Opisati postupanje u slučaju požara. Provesti mjere gašenja požara. Obaviti akcije spašavanja i evakuacije sukladno usvojenim pravilima.	Naveći osnovne radnje koje se obavezno moraju poduzeti kada se uoči požar	Opisati aparate za gašenje požara temeljem 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 stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Demonstrirati aktiviranje aparata za gašenje požara prahom.						
5.	Opisati znakove sigurnosti u radnom prostoru	Postupati sukladno znakovima sigurnosti na radu i u vlastitom životu.	Odrediti značenje i svrhu znaka sigurnosti s obzirom na boju i geometrijski oblik	Klasificirati znakove sigurnosti sukladno boji, obliku i značenju	Opisati značenje dijela znakova sigurnosti u radnom prostoru	Opisati značenje svih znakova sigurnosti u radnom prostoru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Ilustrirati znakove opasnosti u prodavaonici						
6.	Pridonosti smanjenju utjecaja tvrtke na onečišćenje	Objasniti mogućnost utjecaja tvrtke na okoliš i kako može pridonijeti zaštiti okoliša. Koristiti mogućnosti	Različite vrste ambalažnog otpada prodavaonice ubaciti u	Razlikovati postupke rada s ambalažom u koju je uključena povratna naknada,	Ukazati na načine uštede električne energije i vode u prodavaonici	Objasni mogućnost poslovanja prodavaonice kao društveno-

	okoliša	ekonomičnog i ekološki osviještenog korištenja energije i materijala. Izbjegavati otpad te odlagati tvari i materijale na ekološki osviješten način. Primijeniti propise za zaštitu okoliša koji se odnose na tvrtku u kojoj se izvodi praksa.	odgovarajuće spremnike za otpad	ambalaže za recikliranje i ambalaže za otpad		odgovornog i energetski- učinkovitog gospodarskog subjekta
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici za vrijeme provedbe skupa ishoda učenja vezanih uz zaštitu na radu. Primjer vrednovanja: Demonstrirati odlaganje PET ambalaže s povratnom naknadom.						
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 artikle 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 stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Opisati jednu robnu kategoriju iz prodavaonice – po vlastitom izboru.						
2.	Provesti higijenske mjere u	Primijeniti higijenske mjere na prodajnom mjestu. Provesti	Odabrati odgovarajuća sredstva za	Provesti tekuće čišćenje uvažavajući	Provesti tekuće čišćenje i čišćenje na	Primijeniti postupke čišćenja, pranja

	skladu sa zakonskim propisima	higijenu i čistoću prodajnog, skladišnog prostora i pomoćnih prostorija. Provesti plan čišćenja odabirom odgovarajućih sredstava za čišćenje radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca.	održavanje higijene uvažavajući specifičnosti prodajnog prostora	specifičnosti prodajnog mjesta	kraju radnog vremena odgovarajućim sredstvima radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca	i dezinfekcije u prodavaonici
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Odabrati odgovarajuće sredstvo za čišćenje prilikom pranja opreme – uvažavajući specifičnosti prodajnog mjesta.						
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 stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Provesti aktivnosti prije otvaranja i zatvaranja prodavaonice.						
4.	Aranžirati proizvod prema kupčevim željama	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe. Prigodno i skupno pakirati proizvod koristeći različite materijale i tehnička pomagala. Estetski oblikovati	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe	Prigodno pakirati proizvod koristeći različite materijale i tehnička pomagala	Skupno pakirati proizvode koristeći različite materijale i tehnička pomagala	Estetski oblikovati pakirani proizvod uvažavajući karakteristike različitih stilova aranžiranja

		pakirani proizvod uvažavajući karakteristike različitih stilova aranžiranja				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Koristiti 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 stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Sortirati otkupnu (PET) ambalažu u prodavaonici						

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

Modul **Trgovačka praksa** dio je Učenja temeljenog na radu usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač primjenom poslovnih procesa u prodavaonici kroz istoimeni predmet i kao takav je povezan **sa Strukovnim modulima i Izbornim modulom.**

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači: korištenje pravila zaštite na radu, prepoznavanje opasnosti u radu s robom prodavaonice, strojevima i uređajima, opisivanje robe koja se prodaje u prodavaonici, te provođenje higijenskih mjera u skladu sa zakonskim propisima, izvođenje potrebnih aktivnosti za redovan rad prodavaonice te aranžiranje proizvoda prema kupčevim željama i odlaganje nepovratne ambalaže prodavaonice.

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

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje procesa nabave robe i prodaje u prodavaonici prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**, dok je njegovanje i razvijanje fizičkih kapaciteta i svijesti o zdravlju vezano uz **Tjelesnu i zdravstvenu kulturu.**

Tijekom obavljanja trgovačke prakse i primjenom poslovnih procesa u prodavaonici učenici će uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikuluma i razviti modele prihvaćanja različitosti u hrvatskom društvu, što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Učenje u radnom okruženju, traženje i prezentiranje informacija iz svijeta rada, rješavanje problemskih situacija na budućem radnom mjestu uz afirmativan pristup i donošenje odluka poveznica su s međupredmetnom temom **Učiti kako Učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje **u modulu Trgovačka praksa** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom praktičnih vještina iz područja Učenje temeljeno na radu. Ciljevi modula su razumijevanje i primjena vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne radi sigurnog obavljanja poslova prodavača na poslovima u prodavaonici.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje **nastavnik** i **mentor** prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Ishodi učenja ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Učenici moraju biti osposobljeni za siguran rad u prodavaonici te se nastavnim sadržajima omogućuje obuka i stjecanje vještina za polaganje ispita iz područja zaštite na radu prije odlaska na praktičnu nastavu u svijet rada.

Nastavni predmet Trgovačka praksa poučava se u 4. i 5. ciklusu u okviru modula Trgovačka praksa.

U prvom razredu planirano je 395 sati Trgovačke prakse godišnje koji se izvode u svijetu rada, kod poslodavca u prodavaonici. Učenici kreću na Trgovačku praksu 1. travnja i pohađaju istu do ispunjenja ukupnog fonda sati. Dinamiku provedbe Trgovačke prakse ustanova za strukovno obrazovanje organizira u odnosu na svoje specifičnosti i specifičnosti poslodavaca u okruženju. Trgovačka praksa organizira se tri dana tjedno po osam radnih sati od 1. travnja do kraja nastavne godine, a nakon toga pet dana tjedno po osam radnih sati (40 satni radni tjedan). Nastavnik

i mentor zajedno izvedbenim planom i programom planiraju vježbe u sklopu trgovačke prakse te definiraju vremenske okvire u kojima će se provoditi provjeravanje i vrednovanje najmanje jednom mjesečno.

Nastavnici, učenici i mentori u provedbi Trgovačke prakse koriste **Mapu praktične nastave** pomoću koje sustavno prate realizaciju sadržaja i postupnost u usvajanju vještina.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik i mentor uvažavajući preporuke učenika izabiru sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik i mentor osmišljavaju nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik i mentor zajednički stvaraju i izabiru nastavne materijale i prilagođavaju ih učeniku. Učenje temeljeno na radu započinje usvajanjem znanja iz zaštite na radu i vještina pružanja prve pomoći unesrećenom na radnom mjestu.

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

Prostor učenja je standardna učionica, trgovački praktikum i prodavaonica, a okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva. Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Trgovačka praksa provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i prihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti.

Praćenje i vrednovanje učenika kod poslodavca provode nastavnik i mentor najmanje jednom mjesečno i o tome donose zajedničku ocjenu. Tijekom praćenja i ocjenjivanja učenika važno je utvrditi jesu li učenici redovito polazili trgovačku praksu kod poslodavca, samostalno i/ili uz pomoć mentora obavljali radne zadatke, odgovorno se ponašali prema opremi i asortimanu prodavaonice i konačno uljudno se ponašali prema kupcima zadovoljavajući njihove potrebe.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. poslovna vještina

Oblici vrednovanja: stečene vještine snalaženja u poslovnim situacijama, ažurnost i točnost u obavljanju poslovnih zadataka, njegovanje kvalitetnih međuljudskih odnosa, surađivanje u timskom radu.

2. odnos prema radu

Oblici vrednovanja: odnos prema opremi i asortimanu prodavaonice, odnos prema kupcima i njegovim potrebama, redovito pisano praćenje svih poslovnih zadataka, redovito ažuriranje mape praktične nastave.

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i savladavanju vještina, stjecanju navika te stupnja samostalnosti i odgovornosti u obavljanju svakodnevnih zadataka.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

2.3. Izborni modul

Usmjeren je na zanimanje prodavač s posebnim naglaskom na vještine prodaje i poznavanje pojedinih robnih skupina. Opseg i sadržaj izbornog dijela određeni su kurikulumom za stjecanje strukovne kvalifikacije i kurikulumom ustanove za strukovno obrazovanje.

Sukladno Izmjenama i dopuni Zakona o strukovnom obrazovanju (Narodne novine, broj 25/2018) ustanova za strukovno obrazovanje može do 30% ili najviše 298 sati godišnje u prvom razredu, organizirati sukladno svojim potrebama ili potrebama lokalne zajednice. Osluškivanje potreba lokalne zajednice omogućeno je u okviru izbornih modula. U strukovnom kurikulumu Prodavač u 4. ciklusu predlaže se izbor dva izborna predmeta iz ponuđenog izbornog modula. Izborni modul predstavlja 14,14% ukupnog fonda sati strukovnog dijela ili 140 sati godišnje. Učenici mogu birati između 10 izbornih predmeta: Kućni namještaj, Tekstil, Obuća i kožna galanterija, Uradi sam, Vrtlarjenje Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija, a ponuđene su kako bi učenik tijekom 4. i 5. ciklusa spoznao svoje afinitete prema određenoj robnoj skupini.

Izborni modul izvodi se u prvom razredu u okviru dva izborna predmeta u ukupnom fondu sati od 4 sata tjedno. Ustanova za strukovno obrazovanje bira tri od deset izbornih predmeta (robni skupina) te ih nudi učenicima. Učenici biraju dva od tri izborna predmeta te ustanova za strukovno obrazovanje na osnovu izvršenog izbora učenika organizira nastavu. U Tablici 3 nalazi se popis deset izbornih predmeta od kojih ustanova za strukovno obrazovanje izabire tri.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
IZBORNI MODUL	4. ciklus	
	Kućni namještaj	Robne skupine-Kućni namještaj
	Tekstil	Robne skupine-Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Robne skupine-Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Robne skupine-Kućna radionica
	Vrtlarjenje	Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice

	Školski i uredski pribor	Robne skupine-Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Robne skupine-Elektrotehnička roba
	Elektronika	Robne skupine-Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Robne skupine-Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Robne skupine-Metalna roba

Tablica 3. Izborni modulu 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

Izborni modul omogućuje učeniku stjecanje znanja o pojedinim robnim skupinama, kakvoći i uporabnoj vrijednosti proizvoda i čimbenicima koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o vrstama, karakteristikama, mogućnostima i načinima korištenja proizvoda obuhvaćenih ovim modulom.

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, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** 4. i 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Kućni namještaj** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Kućni namještaj** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za klasificiranje elemenata sobnog namještaja, kategoriziranje namještaja za dnevni boravak, grupiranje blagovaonskog namještaja te izdvajanje kuhinjskog i kupaonskog namještaja.

U okviru navedenog predmeta učenik će razlikovati namještaj prema vrsti namještaja i vrsti materijala od kojeg je pojedini proizvod izrađen.

Dodatno će učenik objasniti kupcu specifičnosti pojedinih kategorija namještaja te samostalno i odgovorno preporučiti proizvod prema kupčevim osobnim potrebama i preferencijama.

Nastavni predmet **Tekstil** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će razlikovati mušku i žensku konfekciju prema skupinama odjevnih predmeta te proizvode kućnog tekstila prema dimenzijama i vrsti materijala od kojeg su izrađeni, tumačiti će oznake odjevnih veličina muške, ženske i dječje konfekcije i odjeće za slobodno vrijeme i sport.

Dodatno će učenik uputiti kupca na održavanje tekstilnih proizvoda temeljem specifičnosti pojedinih vrsta etiketa.

Nastavni predmet **Obuća i kožna galanterija** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Obuća i kožna galanterija** je omogućiti učeniku stjecanje znanja 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.

U okviru navedenog predmeta učenik će opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije, prezentirati specifičnosti određenog proizvoda sportske obuće, povezati europski i američki sustav označavanja veličina obuće s dužinom stopala kupca u centimetrima, analizirati deklaracije na obući i razlikovati materijale od kojih mogu biti izrađeni svi dijelovi obuće.

Dodatno će učenik uputiti kupca na održavanje pojedine vrste obuće temeljem oznake na deklaraciji obuće o materijalu izrade obuće.

Nastavni predmet **Uradi sam** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno izdvojiti alate potrebne za rad u kućnoj radionici i prezentirati metale i metalnu robu.

Dodatno će učenik samostalno usporediti podne obloge i keramičke pločice i rangirati boje i lakove za uređenje doma.

Nastavni predmet **Vrtlarenje** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Vrtlarenje** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za klasificiranje alata koji se koriste za uređenje vrta i okućnice i kombiniranje proizvode za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kategorizirati vrtni namještaj, prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike i navesti opremu za zaštitu od sunca u vrtu.

Dodatno će učenik samostalno povezati opremu i materijale za održavanje bazena i prezentirati povezanost tehničkih karakteristika konkretnog proizvoda s cijenom koštanja.

Nastavni predmet **Školski i uredski pribor** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Školski i uredski pribor** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za razlikovanje školskog pribora od uredskog pribora i razvrstavanje asortimana sredstava za pisanje.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka, nabrojiti svojstva papira i klasificirati uredsku papirnu konfekciju.

Dodatno će učenik samostalno sortirati papir prema namjeni, klasificirati tiskanice prema namjeni i klasificirati knjige prema tematici.

Nastavni predmet **Kućanski aparati** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno opisati namjenu malih kućanskih aparata za pripremanje hrane, spremanje i čišćenje te aparata za osobnu njegu.

Dodatno će učenik samostalno klasificirati uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.

Nastavni predmet **Elektronika** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Elektronika** je omogućiti učeniku stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i znanja za povezivanje televizora i prateće opreme.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kategorizirati igraće konzole i prateću opremu te će grupirati pametne telefone i prateću opremu prema vrsti, proizvođaču i cijeni.

Dodatno će učenik samostalno prezentirati audio, video uređaje i foto opremu te će kombinirati računala i prateću opremu.

Nastavni predmet **Automobili i autodijelovi** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti oznake na auto gumi i izdvojiti specifičnosti auto alata, objasniti princip rada motora s unutarnjim izgaranjem te razlikovati oto i dizel motore i njihov način rada.

Dodatno će učenik samostalno razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.

Nastavni predmet **Željezarija** usmjerava učenika na stjecanje znanja i kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Željezarija** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obradbe metala.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti načine površinske zaštite metala od korozije i klasificirati metalnu robu.

Dodatno će učenik samostalno kategorizirati ostalu metalnu robu i upoznati se s njom s ekonomsko-komercijalnog stajališta.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
4. ciklus		
IZBORNI MODUL	Kućni namještaj	Robne skupine-Kućni namještaj

	Tekstil	Robne skupine-Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Robne skupine-Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Robne skupine-Kućna radionica
	Vrtlarenje	Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Robne skupine-Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Robne skupine-Elektrotehnička roba
	Elektronika	Robne skupine-Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Robne skupine-Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Robne skupine-Metalna roba

B. RAZRADA MODULA

Modul: IZBORNI MODUL						
Predmet: Kućni namještaj						
Skup ishoda učenja: Robne skupine - kućni namještaj						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirat i elemente	Navesti skupine elemenata sobnog namještaja.	Nabrojiti elemente sobnog namještaja	Razlikovati dimenzije i	Usporediti dva proizvoda iste	Preporučiti način održavanja

	sobnog namještaja	Identificirati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađeni pojedini dijelovi sobnog namještaja. Obrazložiti karakteristike dva proizvoda iste namjene napravljena od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz asortimana sobnog namještaja prema njegovim željama i potrebama.		vrstu materijala kod pojedinih elemenata sobnog namještaja	podskupine sobnog namještaja	sobnog namještaja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti elemente sobnog namještaja.						
2.	Kategorizirati namještaj za dnevni boravak	Navedi kategorije namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala za izradu tapeciranog namještaja. Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka te usporediti njihove materijale izrade, mehanička svojstva i cijene.	Imenovati kategorije namještaja za dnevni boravak	Prepoznati vrstu materijala za izradu tapeciranog namještaja	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka	Usporediti regal dnevnog boravka izrađen od mediapana u visokom sjaju i iverala s obzirom na cijenu i mehanička svojstva
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Imenovati kategorije namještaja za dnevni boravak.						
3.	Grupirati blagovaonski namještaj	Objasniti pojedinu vrstu blagovaonskog namještaja. Predložiti blagovaonski namještaj s obzirom na materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti skupine blagovaonskog namještaj	Opisati pojedinu skupinu blagovaonskog namještaja	Predložiti blagovaonske stolice uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Prezentirati blagovaonsku klupu izrađenu u <i>Patchwork</i> dizajnu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine blagovaonskog namještaja.						

4.	Preporučiti kuhinjski namještaj	Navesti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i argumentirati kuhinjski namještaj s obzirom na vrstu materijala.	Izdvojiti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri	Usporediti kuhinjski namještaj izrađen od različitih vrsta materijala	Argumentirati prednosti uporabe kuhinjske plohe od <i>kerrocka</i>
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.						
5.	Izdvojiti kupaonski namještaj	Objasniti specifičnosti pojedinih kategorija namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati slavine i kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom umivaonika i tipom vodovodne instalacije.	Nabrojiti kategorije kupaonskog namještaja i kupaonsku opremu	Razlikovati slavine i kupaonsku opremu prema namjeni	Preporučiti umivaonik s odgovarajućom slavinom	Povezati kupaonski namještaj s vrstom umivaonika i tipom vodovodne instalacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti kategorije kupaonskog namještaja i kupaonsku opremu.						
Predmet: Tekstil						
Skup ishoda učenja: Robne skupine-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 .	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

		Povezati grupe uzrasta i razvijenosti stasa s oznakama odjevnih veličina. Protumačiti oznake odjevnih veličina.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 proizvoda	Napraviti mapu raznih etiketa kao oglednih primjera za svaku vrstu uz objašnjenja istih
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 kod dječje konfekcije. Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.

Predmet: Obuća i kožna galanterija

Skup ishoda učenja: Robne skupine-obića 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati proizvode kožne galanterije.

2.	Identificirati vrste	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni. Opisati karakteristike pojedine	Nabrojiti vrste sportske obuće prema namjeni	Opisati karakteristike	Usporediti konkretne proizvode različite	Prezentirati specifičnosti konkretnog
----	----------------------	---	--	------------------------	--	---------------------------------------

	sportske obuće	skupine sportske obuće. Usporediti na konkretnom primjeru sportsku obuću različite namjene. Presentirati specifičnosti konkretnog proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupaca.		pojedine skupine sportske obuće	namjene obuće na primjeru	proizvoda sportske obuće prema zahtjevima kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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.	Naveći podjelu obuće prema veličinama	Opisati američki i europski sustav označavanja veličina obuće	Povezati europski i američki sustav označavanja veličina obuće na konkretnom primjeru sa dužinom stopala u centimetrima	Analizirati oznake veličine proizvoda muške, ženske i dječje obuće na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Naveći 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.	Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće u skladu s Pravilnikom o označavanju materijala glavnih dijelova obuće	Opisati pojedinu oznaku za označavanje materijala glavnih dijelova obuće	Usporediti deklaracije dva proizvoda uz dodatna pojašnjenja	Samostalno izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz pojašnjenja

		Opisati pojedinu oznaku za označavanje materijala glavnih dijelova obuće. Usporediti deklaracije dva proizvoda uz dodatna pojašnjenja. Izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz obrazloženja istih.	namijenjene prodaji potrošačima			
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće.						
5.	Prepoznati materijal za izradu obuće	Navesti vrste gornjih koža za obuću. 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.	Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću	Opisati karakteristike pojedinih vrsta gornjih koža za obuću	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta gornjih koža za obuću	Samostalno prezentirati dva proizvoda izrađena od različitih vrsta koža obzirom na cijenu proizvoda
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.						
Predmet: Uradi sam						
Skup ishoda učenja: Robne skupine-Kućna radionica						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Raščlaniti proizvode vezane za	Identificirati skupine proizvoda potrebne za	Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje	Opisati pojedinu skupinu proizvoda za izvođenje	Usporediti prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi	Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenih

	vodovodne instalacije u kući	izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući. Opisati pojedinu skupinu proizvoda. Samostalno analizirati prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući. Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenog posla vodovodne instalacije u kući prema potrebama kupca.	vodoinstalaterskih radova u kući	vodoinstalaterskih radova	za izvođenje vodoinstalaterskih radova	poslova vodovodne instalacije u kući prema zahtjevima kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.						
2.	Klasificirati proizvode vezane za elektro instalacije 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. Te sastaviti prijedlog oprema 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 sa 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga	Analizirati specifičnosti proizvoda iz	Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe

		područjima. Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta podnih obloga obzirom na njihovu namjenu. Analizirati specifičnosti konkretnog proizvoda iz asortimana podnih obloga. Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe.		obzirom na namjenu	asortimana podnih obloga	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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. Samostalno prezentirati određeni proizvod iz asortimana boja i lakova prema željama kupca.	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 asortimana boja i lakova prema željama i potrebama kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Navedi podjelu premaznih sredstava.						
Predmet: Vrtlarenje						
Skup ishoda učenja: Robne skupine - 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	Navedi 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 i s njegovom namjenom	Samostalno prezentirati proizvod za njegu i proizvod za zaštitu bilja na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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. Prikazati prednosti i nedostatke	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

		vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike. Povezati tehničke karakteristike proizvoda s cijenom.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.						
4.	Naveći 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.	Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena.						
Predmet: Školski i uredski pribor						
Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 pribor	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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati školski i uredski pribor.						
2.	Protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka	Opisati standardne grafitne olovke. Razlikovati tvrdoću olovaka prema međunarodnim oznakama tvrdoće. Povezati značenje slovni 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.	Naveći vrste oznaka na različitim vrstama olovaka	Razlikovati slovne i brojčane oznake na različitim vrstama olovaka	Identificirati značenje slovni i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka	Povezati značenje slovni i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka s njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Imenovati vrste uredske papirne konfekcije	Razlikovati format i oznake uredske papirne konfekcije	Razlikovati format, oznake i primjenu uredske papirne	Samostalno identificirati vrste, asortiman i primjenu uredske papirne

		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.			konfekcije na primjeru	konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.						
4.	Sortirati papir prema namjeni	Naveći 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.	Naveći podjelu papira prema njihovoj 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati vrste papira po debljini, dimenziji i namjeni.						
5.	Klasificirati knjige prema tematici	Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						

Primjer vrednovanja: Navesti popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.						
Predmet: Kućanski aparati						
Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 energetske učinkovitost na primjeru kućanskih aparata. Razumjeti indeks energetske učinkovitosti. Analizirati svojstva i energetske učinkovitost proizvoda.	Nabrojiti skupine velikih kućanskih aparata	Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata	Razlikovati svojstva i energetske učinkovitost skupine velikih kućanskih aparata	Analizirati svojstva i energetske učinkovitost velikih kućanskih aparata na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.						
3.	Opisati male kućanske aparate za	Objasniti specifičnosti primjene malih kućanskih aparata za spremanje i čišćenje. Obrazložiti	Grupirati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje	Objasniti svojstva malih kućanskih aparata za	Usporediti svojstva malih kućanskih aparata za spremanje i	Kritički prosuditi uporabna svojstva dva moderna mala kućanska aparata za

	spremanje i čišćenje	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.	iz skupine elektrotehničke robe	spremanje i čišćenje	čišćenje iste namjene na primjeru	spremanje i čišćenje po vlastitom odabiru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti svojstva uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.						
Predmet: Elektronika						
Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 i 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati svojstva televizora i prateće opreme.						
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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.						
3.	Kategorizirati igraće konzole	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, Xbox, Playstation,	Grupirati igraće konzole prema vrsti igre	Razlikovati karakteristike igraće konzole i	Izdvojiti prednosti i nedostatke igračih	Prezentirati tri vrste igračih konzola i potrebne prateće

	i prateću opremu	Wii&Wii U, PSP&Vita, 3DS&DS. Razlikovati prateću opremu te prednosti i nedostatke igraćih konzola. Samostalno prezentirati vrste igraćih konzola i prateću opremu.		prateće opreme prema vrsti igre	konzola s obzirom na vrstu igre	opreme prema njihovim karakteristikama
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igraćih konzola.						
4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu	Naveći 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 dodatne opreme.	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 i prateće dodatne opreme obzirom na cijenu pametnih telefona
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Naveći 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 (workstation). Isticati 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 od različitih proizvođača	Sastaviti prijedlog različite konfiguracije računala s obzirom na zahtjeve kupaca i kupovne moći

		proizvođača i cijeni računala i prateće opreme.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme. Predmet: Automobili i autodijelovi Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 Otto-motora, Dizel-motora i Wankel-motora. 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	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. Samostalno prezentirati oznake na auto gumi prema odnosu visine i širine profila.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.						
4.	Izdvojiti specifičnosti auto alata	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti najvažniji auto alat	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata	Razlikovati skupine alata za popravak automobila	Usporediti skupine najpotrebnijeg alata i alata za popravak automobila u specijaliziranim autoservisima
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti najvažniji auto alat.						
5.	Razlikovati auto kozmetiku prema namjeni	Naveći auto vrste kozmetike prema namjeni. S obzirom na karakteristike auto kozmetike preporučiti vrstu uporabe na konkretnim primjerima i vrstama automobila.	Naveći osnovne vrste auto kozmetike	Objasniti osnovnu namjenu auto kozmetike	Protumačiti karakteristike auto kozmetike prema namjeni	S obzirom na karakteristike preporučiti vrstu auto kozmetike za korištenje kod osobnog automobila
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.						
Predmet: Željezarija						
Skup ishoda učenja: Robne skupine- 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	Nabrojiti vrste metala	Opisati svojstva pojedinog metala	Objasniti svojstva pojedinog metala na primjeru u praksi	Povezati vrste i svojstva metala s primjenom u

		argumentirati povezanost vrste metala sa njihovim svojstvima.				određenoj gospodarskoj grani
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.						
4.	Klasificirati metalnu robu	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Objasni 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 kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.						

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

Izborni modul u okviru 4. ciklusa izuzetno je bitan dio strukovnih modula kurikuluma Prodavač jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula učenik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se školuje te stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač.

Usvajanjem skupina ishoda učenja ovog modula budući prodavači stječu temeljne kompetencije važne za zanimanje.

Ovaj modul se odnosi i na izravnu poslovnu komunikaciju s kupcima prilikom prezentacije i prodaje proizvoda i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira na bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje učenici usvajaju u općeobrazovnom predmetu **Hrvatski jezik** i strukovnom predmetu **Matematika u prodaji**.

Izborni modul pojedinih robnih skupina podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Kada se prodajna komunikacija prilikom prodaje i prezentacije proizvoda pojedinih robnih skupina odvija na stranom jeziku tada pronalazimo vezu s predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje pojedinih proizvoda u prodavaonici predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora –poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u izbornom modulu usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi modula su upoznati učenike s pojedinom vrstom i kvalitetom robe, deklariranjem, ambalažom, pakiranjem, normama kvalitete te zakonskom regulativom za pojedinu vrstu robe.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji pojedinih robnih skupina potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja o specifičnim karakteristikama pojedinih proizvoda iz robnih skupina. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o vrsti, podvrsti i asortimanu proizvoda.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti uporabe proizvoda u svakodnevnom životu, uvjetima skladištenja, transporta i manipulacije određene robe.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okružje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva.

Prostor učenja je najčešće učionica, a učenje i poučavanje ostvaruje se i u različitim izvanučioničkim prostorima, gospodarskim subjektima i prodavaonicama.

Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Nastavni predmeti pojedinih robnih skupina –**Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** poučavaju se u 4. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu s planiranih 140 sati godišnje, odnosno izborom dva izborna predmeta po 2 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Ustanova za strukovno obrazovanje predložit će **tri** od deset izbornih predmeta u **prvom i drugom razredu** i **četiri** od deset u **trećem razredu**. Pri tome je važno da se izborni predmeti iz godine u godinu **ne ponavljaju**.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje

učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještine samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba

rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i samostalnost u izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

5. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

Ishodi učenja zajednički su svim strukovnim kvalifikacijama razine 4.1 u okviru sektora IX. Ekonomija i trgovina, podsektora trgovina.

Dualnim modelom obrazovanja definiran je omjer općeobrazovnog i strukovnog dijela strukovnog kurikulumu u 4. i 5. ciklusu. U 5. ciklusu ili drugom i trećem razredu, općeobrazovni dio provodi se u okviru 20% sati od ukupnog fonda godišnjih sati, odnosno 245 sati godišnje u drugom razredu i 224 sati godišnje u trećem razredu.

U drugom i trećem razredu (5. ciklusu) provode se sljedeći općeobrazovni predmeti:

Predmet	Sati tjedno	Sati godišnje	Sati tjedno	Sati godišnje
5. ciklus				
	2. razred		3. razred	
Hrvatski jezik	3	105	3	96
Strani jezik	2	70	2	64
Etika/Vjeronauk	1	35	1	32
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35	1	32
UKUPNO	7	245	7	224

Sadržaj, predmetnih kurikulumu općeobrazovnog dijela strukovnog kurikulumu objavljen je na mrežnim stranicama Ministarstva znanosti i obrazovanja te ih nastavnici općeobrazovnih predmeta preuzimaju putem sljedeće [poveznice](#).

Sadržaji općeobrazovnih predmeta trebaju biti u funkciji struke te omogućiti učeniku aktivnu komunikaciju na materinskom i stranom jeziku kako bi prodajni proces tekao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati

izvedbu nastavnih sadržaja te omogućiti učeniku stjecanje generičkih kompetencija koje će biti u skladu sa standardima poslovanja suvremenih trgovačkih subjekata na nacionalnom tržištu.

2. Strukovni dio

Strukovni dio kurikulumu usmjeren je na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, a sastoji se od strukovnih modula, izbornih modula te učenja temeljenog na radu. U 5. ciklusu usmjeren na stjecanje kompetencija za zanimanje prodavač unutar podsektora trgovina.

2.1.Strukovni moduli

Strukovni dio strukovnog kurikulumu/strukovni moduli utemeljeni su na ishodima učenja s kompleksnim radnim zadaćama usmjerenim na kvalifikaciju za zanimanje prodavač.

Pretpostavljaju usklađenu organizaciju procesa učenja i poučavanja usmjerenu na stjecanje stručnih kompetencija i okruženja za učenje koje odražava stvarnost radnog mjesta/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 okviru **5. ciklusa**, u drugom razredu strukovni moduli organizirani su u okviru 210 sati godišnje ili 19% te 128 sati godišnje u trećem razredu ili 13% sati godišnje. Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 4.

4. ciklus		
Strukovni moduli	Predmeti	Skup ishoda učenja
ROBNE SKUPINE	Neprehrambena roba	Robne skupine-roba široke potrošnje
		Prodaja robe u prodavaonici
RADNI PROCESI	Prodajno poslovanje	Obračun prodane robe
		Mjerne jedinice u trgovini
PRODAVAONICA	Matematika u prodaji	Postotni račun u trgovini

	Kalkulacija maloprodajne cijene	
	Informatika u prodaji	Informatička podrška prodaji

Tablica 4: Strukovni moduli u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Robne skupine** omogućuje učeniku razlikovanje robnih skupina s kojima će svakodnevno biti u dodiru u prodavaonici, primjenjivanje higijenskih navika rukovanja robom i održavanje prodajnog i skladišnog prostora.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o svim vrstama robe široke potrošnje i stjecanje kompetencija za pružanje informacija o asortimanu robe i analiziranju robnih skupina s različitim artiklima i vrstama proizvoda.

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.

Nastavni predmet **Neprehrambena roba** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija o robnoj skupini-roba široke potrošnje.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Neprehrambena roba** je omogućiti učeniku identificiranje pojedine robne skupine na temelju koje će učenik samostalno zainteresirati kupca za proizvode koje prodaje davanjem informacija o asortimanu, karakteristikama i mogućnostima korištenja pojedinog proizvoda.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno razlikovati vrstu robe široke potrošnje i izdvojiti čimbenike koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača.

Dodatno će učenik upoznati robnu skupinu sredstava za pranje i održavanje čistoće, robnu skupinu sredstava za osobnu higijenu odraslih te dječju kozmetiku za dojenčad i malu djecu, robnu skupinu kozmetičko-parfumerijske industrije, robnu skupinu posuđe i pribor za namirnice, robnu skupinu dječjih igračaka, robnu skupinu gumene robe, robnu skupinu plastične mase, robnu skupinu energetske izvora, robnu skupinu staklene i keramičke robe te robnu skupinu prirodnih i novih materijala u građevinarstvu.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
5. ciklus		
ROBNE SKUPINE	Neprehrambena roba	Robne skupine-roba široke potrošnje

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
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.	Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Izdvojiti skupine sredstava za održavanje osobne higijene	Opisati skupine sredstava za održavanje osobne higijene	Usporediti dva proizvoda za osobnu higijenu iz	Samostalno analizirati obilježja proizvoda za

		održavanje osobne higijene. Analizirati obilježja proizvoda za održavanje osobne higijene koji se nalaze unutar i/ili izvan različitih robnih pod-skupina.			iste/različite robne pod-skupine	održavanje osobne higijene na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine sredstava za održavanje osobne higijene.						
3.	Kategorizirati sredstva za njegu lica, tijela i kose	Opisati svaku pojedinu skupinu sredstava koje se unutar pojedine robne pod-skupine. Razlikovati specifičnosti srodnih proizvoda unutar iste robne skupine i preporučiti proizvod za njegu kože s obzirom na dob kupca.	Nabrojiti skupine sredstava za njegu lica, tijela i kose	Opisati pojedinu skupinu sredstava za njegu lica, tijela, kose	Razlikovati specifičnosti proizvoda unutar iste robne skupine na primjeru	Preporučiti proizvod za njegu suhe kože s obzirom na dob kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine sredstava za njegu lica, tijela i kose.						
4.	Izdvojiti posuđe i pribor za namirnice	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine posuđa i pribora za namirnice prema vrsti materijala od kojeg je izrađeno.	Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala izrade	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine posuđa	Usporediti prednosti korištenja kuhinjskog posuđa od emaila, teflona i rostfraja	Prezentirati proizvod za indukcijsko kuhanje

		Prezentirati proizvod a indukcijsko kuhanje.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala od kojeg je izrađeno.						
5.	Razlikovati dječje igračke	Izdvojiti vrste dječjih igračaka u asortimanu prodavaonice. Povezati kriterije podjele dječjih igračaka s primjerom u prodavaonici i preporučiti ih kupcu. Kreirati slikovnu mapu dječjih igračaka prema dobi, spolu i namjeni.	Izdvojiti vrste dječjih igračaka u asortimanu prodavaonice	Klasificirati dječje igračke prema dobi, spolu i namjeni	Preporučiti poučne igračke prema željama kupaca	Kreirati slikovnu mapu dječjih igračaka prema dobi, spolu i namjeni
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste dječjih igračaka u asortimanu prodavaonice .						
6.	Identificirati gumenu robu	Razlikovati svojstva prirodnog i sintetičkog kaučuka. Objasniti pojedinu skupinu gumene robe. Protumačiti prednosti/nedostatke primjene pojedinih proizvoda iz asortimana 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 asortimana gumene robe	Analizirati specifičnosti rukovanja i skladištenja gumene robe
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj						

nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti karakteristike prirodnog i sintetičkog kaučuka.

7.	Kategorizirati plastične mase	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
----	-------------------------------	--	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste plastičnih materijala prema redoslijedu otkrića

8.	Istaknuti specifičnosti energetske 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	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 asortimana staklene i keramičke robe navodeći njegova glavna obilježja
----	---	--	-------------------------------------	---	---	---

		proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja tijekom prezentacije istog.				prema zahtjevima kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Grupirati staklenu i keramičku robu.						
10.	Grupirati građevni materijal	Naveći skupine građevnog materijala prema podrijetlu i namjeni. Razlikovati namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala. Samostalno argumentirati ekološku opravdanost primjene prirodnih i novih materijala u građevinarstvu.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Objasniti namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala.						

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

Modul **Robne skupine** izuzetno je bitan dio strukovnih modula kurikuluma Prodavač jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula učenik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se školuje te stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač.

Usvajanjem skupina ishoda učenja ovog modula budući prodavači stječu temeljne kompetencije važne za zanimanje.

Ovaj modul se odnosi i na izravnu poslovnu komunikaciju s kupcima prilikom prezentacije i prodaje proizvoda i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira na bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje učenici usvajaju u općeobrazovnom predmetu **Hrvatski jezik** i strukovnom predmetu **Matematika u prodaji**.

Modul Robne skupine podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Kada se prodajna komunikacija prilikom prodaje i prezentacije proizvoda odvija na stranom jeziku tada pronalazimo vezu s predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora –poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Robne skupine** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi modula su razumijevanje i primjena znanja, vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne radi samostalnog obavljanja poslova prodavača na poslovima prodaje.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o identificiranju tržišnih čimbenika i funkcioniranju tržišnog gospodarstva. Učenik razlikuje bitne od nebitnih informacija, otkriva pouzdanost i točnost informacija vezanih za razvoj trgovine i maloprodaje te analizira obilježja gospodarskih subjekata. Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik

svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti istraživanja tržišta za uspješno poslovanje gospodarskog subjekta, pravilno oblikuje prodajni asortiman i uspoređuje asortiman trgovina u kojima obavlja praktičnu nastavu.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okruženje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva.

Prostor učenja je najčešće učionica, a učenje i poučavanje ostvaruje se i u različitim izvanučioničkim prostorima, gospodarskim subjektima i prodavaonicama.

Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Nastavni predmet **Neprehrambena roba** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula, u drugorazrednu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno, te trećem razredu s planiranih 64 sata godišnje, odnosno 2 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Neprehrambena roba provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadatcima te zadatcima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i samostalnost u izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumске dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumске dokumente, a odnose se i na kurikulumске dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Radni procesi** omogućuje učeniku stjecanje osnovnih 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.

Modul **Radni procesi** iznimno je podložan društvenim, informatičkim, zdravstvenim i zakonskim promjenama u okruženju te je povezan s ostalim strukovnim modulima programa Prodavač.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja potrebnog za odabir i primjenu 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.

Primjenom teorijskih znanja o platnom prometu i blagajničkom poslovanju, učenik će razviti sposobnosti i vještine potrebne za samostalno izvršavanje obračuna i kontrole blagajne na kraju radnoga dana ili smjene.

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 nastavnih predmeta **Nabavno poslovanje** u 4. ciklusu i **Prodajno poslovanje** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Prodajno poslovanje** usmjerava učenika na stjecanje vještina potrebnih za prodaju robe u prodavaonici, obračun prodane robe.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Prodajno poslovanje** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za provođenje mjerenja i obračunavanja prodane robe te znanja za tumačenje svih bezgotovinskih načina plaćanja prodane robe kupcu u prodavaonici.

U okviru navedenog predmeta učenik će izvesti obračun blagajne na kraju radnog dana, objasniti slučajeve u kojima je potrebnu kupcu sastaviti ponudu-predračun, koristiti računalni program za pisanje pri oblikovanju prodajne dokumentacije, samostalno sastaviti zapisnik o manjku u blagajni na kraju smjene.

Dodatno će učenik povezati medijsko oglašivanje s prodajom u prodavaonici i protumačiti obilježja prodaje robe po posebnim uvjetima.

Modul **Radni procesi** iznimno je podložen društvenim, informatičkim, zdravstvenim i zakonskim promjenama u okruženju te je čvrsto povezan s ostalim strukovnim modulima programa Prodavač.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
5. ciklus		
Radni procesi	Prodajno poslovanje	Prodaja robe u prodavaonici
		Obračun prodane robe

B. RAZRADA MODULA

Predmet: PRODAJNO POSLOVANJE						
Skup ishoda učenja: Prodaja robe u prodavaonici						
RB .	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna

1.	Demonstrirati postupke mjerenja i obračunavanja robe kupcu	Nabrojiti postupke mjerenja robe na primjerima različitih vrsta roba koristeći sredstva za mjerenje robe. Provesti mjerenje i obračunavanje cijene robe prema zadanim parametrima poslovne situacije. Analizirati odnos bruta, neta i tare prilikom mjerenja i obračunavanja cijene.	Nabrojiti postupke mjerenja robe na primjerima različitih vrsta roba koristeći sredstva za mjerenje 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 mjerenja i obračunavanja robe kupcu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici, trgovačkom praktikumu škole i u prodavaonici. 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 plan komisioniranja prema zadanim parametrima poslovne situacije.	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 parametrima poslovne situacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u prodavaonici. Primjer vrednovanja: Razlikovati kružno od radijalnog komisioniranja.						
3.	Protumačiti obilježja prodaje robe po posebnim uvjetima	Naveći posebne vrste prodaje. Razlikovati akcije od sezonskog sniženja. Istražiti pravila organiziranja rasprodaje. Demonstrirati izlaganje robe s nedostacima poštujući	Naveći posebne vrste prodaje	Razlikovati akcije od sezonskog sniženja	Istražiti pravila organiziranja rasprodaje	Izložiti robu s nedostacima poštujući pravila fizičkog i prostornog izdvajanja od ostale robe

		pravila fizičkog i prostornog izdvajanja od ostale robe.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici, trgovačkom praktikumu škole i u prodavaonici. Primjer vrednovanja: Ukazati na razliku između akcije i sezonskog sniženja.						
4.	Povezati medijsko oglašavanje s prodajom u prodavaonici	Klasificirati oglašavanje putem medija i opisati promotivne aktivnosti usmjerene na robu u prodavaonici. Razlikovati promotivni letak od kataloga i analizirati utjecaj nagradnih igara na rast prodaje.	Klasificirati vrste medijskog oglašavanja	Opisati promotivne aktivnosti usmjerene na robu u prodavaonici	Razlikovati promotivni letak od kataloga	Analizirati utjecaj nagradnih igara na rast prodaje
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj i informatičkoj učionici korištenjem digitalnih alata u svrhu realizacije nastavnih sadržaja. Za vrijeme održavanja nastave u informatičkoj učionici razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Klasificirati vrste medijskog oglašavanja.						
6.	Klasificirati unutarinja (indoor) promocijska sredstva oglašavanja	Nabrojiti unutarinja (indoor) promocijska sredstva oglašavanja. Istaknuti prednosti promocijskih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (wobler, shelf divider). Komentirati utjecaj primjene led osvjetljenja u kombinaciji s promocijskim sredstvima na rast prodaje. Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promocijskim sredstvima oglašavanja u prodavaonici.	Nabrojiti unutarinja (indoor) promocijska sredstva oglašavanja	Istaknuti prednosti promocijskih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (wobler, shelf divider)	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 stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici korištenjem digitalnih alata u svrhu realizacije nastavnih sadržaja. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Nabrojiti unutarinja (indoor) promocijska sredstva oglašavanja						

7.	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 stječu u standardnoj i informatičkoj učionici korištenjem digitalnih alata u svrhu realizacije nastavnih sadržaja. Za vrijeme održavanja nastave u informatičkoj učionici razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo.

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

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

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici.

Primjer vrednovanja: Opisati moguće razloge obračunavanja prodane robe na računu iz knjige računa.

2.	Protumačiti bezgotovinske načine plaćanja	Naveći načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici. Opisati vrste kreditnih kartica i	Naveći načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici	Opisati vrste kreditnih kartica	Razlikovati kreditne od debitnih kartica	Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih
----	---	---	--	---------------------------------	--	--

	robe u prodavaonici	razlikovati kreditne od debitnih kartica. Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja.				sredstava plaćanja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole pomoću odgovarajućeg programa EFT POS uređaja koji mora osigurati škola. Primjer vrednovanja: Opisati vrste kreditnih kartica.						
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 stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati škola. 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	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

		parametrima poslovne situacije.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj i informatičkoj učionici. Za vrijeme održavanja nastave u informatičkoj učionici razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Nabrojiti elemente ponude-predračuna koji ju čine pravovaljanom.						
5.	Oblikovati prodajnu dokumentaciju računalom	Sastaviti zapisnik o utvrđenom manjku u blagajni na kraju smjene-putem računala. Procijeniti utjecaj informacijske tehnologije na učinkovitost u području izrade i oblikovanja prodajne dokumentacije.	Napisati odgovor na reklamaciju kupca	Sastaviti zapisnik o maloj incidentnoj situaciji u prodavaonici	Oblikovati R1 uz pomoć nastavnika	Samostalno sastaviti zapisnik o utvrđenom manjku u blagajni na kraju smjene
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata u svrhu produbljivanja nastavnih sadržaja. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Sastaviti zapisnik o maloj incidentnoj situaciji u prodavaonici						

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

Modul **Radni procesi** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač i kao takav je snažno povezan s modulima temeljenim na radu te izbornim modulima.

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači: nabavljanje robe za prodavaonicu, poznavanje pripadajuće dokumentacije i dokumentacije za praćenje zaliha robe, prodaja robe i vođenje blagajničkog poslovanja.

Usvajanjem znanja o planiranju i organizaciji nabave i prodaje robe, kao i znanja o dokumentaciji potrebnoj pri naručivanju, preuzimanju, skladištenju i praćenju zaliha robe uz uporabu informacijsko komunikacijske tehnologije ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim** i **informatičkim** područjem kurikuluma.

Veza s **matematički područjem** očituje se u samoj prirodi kvalifikacije prodavač kao njene primijenjene inačice kroz usvajanje znanja o dokumentaciji vezanoj uz obračun i naplatu prodane robe, platni promet i blagajničko poslovanje.

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje procesa nabave robe i prodaje u prodavaonici prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**, dok je njegovanje i razvijanje fizičkih kapaciteta i svijesti o zdravlju vezano uz **Tjelesnu i zdravstvenu kulturu**.

Tijekom procesa nabave i prodaje učenici će uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikuluma i razviti modele prihvaćanja različitosti u hrvatskom društvu, što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Uporaba 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 su s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE

Učenje i poučavanje u modulu **Radni procesi** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja iz područja učenja Strukovni moduli.

Ciljevi modula su razvijanje vještina za samostalno obavljanje procesa nabave i prodaje, praćenja zaliha te obračuna i naplate robe u prodavaonici.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni predmet **Prodajno poslovanje** se poučava u 5. ciklusu strukovnog modula, u drugom razredu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno, i trećem razredu s planiranih 64 sata godišnje, odnosno 2 sata tjedno. Nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Prostor učenja kod predmeta Nabavno poslovanje je trgovački praktikum i učionica, a kod predmeta Prodajno poslovanje je trgovački praktikum, učionica i prodavaonica. Okružje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada. Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju, suradnji i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Prodajno poslovanje provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, samostalnosti i odgovornosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj

primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Prodavaonica** omogućuje učeniku razumijevanje osnovnih koraka rada u prodavaonici, stjecanje kompetencija za samostalno pakiranje, aranžiranje i estetsko oblikovanje kupljenog proizvoda, kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe temeljem planograma, naplaćivanje robe naplatnim uređajem i bez njega te stjecanje računskih i informatičkih znanja i kompetencija neophodnih za rad u trgovini na malo.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Matematika u prodaji usmjeravaju učenika na stjecanje znanja za računanje mase, duljine, površine i obujma te preračunavanje mjernih jedinica u metričkom sustavu mjera i iz angloameričkog sustavu mjera u metrički sustav mjera te za izračunavanje pojedinih elemenata kalkulacije nabavne i prodajne cijene kao i kalkulacije u cijelosti.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Informatika u prodaji usmjeravaju učenika na stjecanje znanja i kompetencija o rukovanju datotekama i mapama te softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte, za stvaranje i uređivanje dokumenta i za samostalno i odgovorno primjenjivanje pravila sigurnog ponašanja i korištenja i zaštita podataka na Internetu.

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 **Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje** u 4. ciklusu te **Priprema prodaje, Zaključivanje prodaje, Matematika u prodaji i Informatika u prodaji** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet Matematika u prodaji usmjerava učenika na stjecanje znanja i kompetencija potrebnih za mjerenje robe, postotni račun u trgovini i izračunavanje maloprodajne cijene.

Svrha učenja i poučavanje predmeta **Matematika u prodaji** je računanje 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.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno izdvojiti veličine u zadacima postotnog računa od sto, izračunati veličine postotnim računom od sto, iznad sto i ispod sto u trgovačkom poslovanju te će izračunati veličine u promilom računu od tisuću.

Dodatno će učenik klasificirati elemente kalkulacije, izračunati maržu i PDV te izračunati nabavnu i prodajnu cijenu proizvoda.

Nastavni predmet **Informatika u prodaji** usmjerava učenika na stjecanje znanja i kompetencija potrebnih za programsku podršku i elektroničko poslovanje.

Svrha učenja i poučavanje predmeta Informatika u prodaji je rukovanje datotekama i mapama te softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno koristiti softverske alate za stvaranje i uređivanje dokumenta (Word, Excel, PowerPoint) i identificirati modele elektroničkog poslovanja.

Dodatno će učenik primijeniti pravila sigurnog ponašanja i korištenja i zaštita podataka na Internetu.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	5. ciklus	
	Matematika u prodaji	Mjerne jedinice u trgovini
		Postotni račun u trgovini
		Kalkulacija maloprodajne cijene
	Informatika u prodaji	Informatička podrška prodaji

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
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 prebacivanje mjernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerenje mase u ostalim jedinicama za mjerenje mase	Preračunavati mjerne jedinice za masu (t, kg, dag, g) pri prodaji trgovačke robe.	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za masu	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za masu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Jednostavni zadatak: Za punjenje jedne paprike mesom potrebno je 50 grama mesa. Kupac želi napuniti 40 paprika. Koliko kilograma mesa ćete mu samljeti? (2 kg) Složeni zadatak: Za punjenje jedne paprike mesom potrebno je 50 grama mesa. Kupac želi napuniti 40 paprika. Koliko kilograma mesa ćete mu samljeti za punjenje ako želi 1/4 svinjskog mesa, a ostatak junećeg mesa? (2 kg mesa, od čega 1/2 kg svinjskoga a 1.5 kg junećeg mesa)						
2.	Računati duljinu i površinu u metričkom sustavu mjera	Računati duljinu i površinu unutar metričkog sustava mjera uz prebacivanje mjernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerenje duljine (i površine) u ostalim jedinicama za mjerenje duljine (i površine)	Preračunavati mjerne jedinice za duljinu (mm, cm, dm, m) i površinu (mm ² , cm ² , dm ² , m ²) pri prodaji trgovačke robe	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za duljinu i površinu	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za duljinu i površinu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Jednostavni zadatak: Kupac želi popločiti pravokutnu površinu duljine 2.4 metra i širine 3.6 metara. Sviđaju mu se pločice kvadratnog oblika dimenzija 30x30 cm. Koliko komada pločica mora kupiti da bi popločio navedenu površinu (bez rezervnih pločica)? (96 komada)						

Složeni zadatak: Kupac želi popločiti pravokutnu površinu duljine 2.4 metra i širine 3.6 metara. Sviđaju mu se pločice kvadratnog oblika dimenzija 30x30 cm. Pločice su pakirane u kartone, u svakom kartonu je 12 komada. Koliko kartona pločica mora kupiti da bi popločio navedenu površinu (bez rezervnih pločica)? Koliko će ga koštati pločice ako 1m ² pločica košta 60,00 kn? (8 kartona, 518,40 kn)						
3.	Preračunavati mjere za obujam i mjere za obujam tekućine u metričkom sustavu mjera	Preračunavati obujam unutar metričkog sustava mjera uz prebacivanje mjernih jedinica.	Izraziti temeljnu jedinicu za mjerenje obujma (i obujma tekućine) u ostalim jedinicama za mjerenje obujma (i obujma tekućine)	Preračunavati mjerne jedinice za obujam (cm ³ , dm ³ , m ³) i obujam tekućine (ml, cl, dl, l) pri prodaji trgovačke robe	Rješavati jednostavne zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za obujam	Rješavati složene zadatke pri prodaji trgovačke robe koja se mjeri jedinicama za obujam
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. 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 sa tom količinom tekućine? (36 čaša) Složeni zadatak: Kupac ima spremnik za naftu, za centralno grijanje i želi ga napuniti. Spremnik je zapremine 2.5 m ³ . Koliko litara nafte treba naručiti tako da bude puno $\frac{3}{4}$ spremnika? (1875 l)						
4.	Preračunavati mjerne jedinice u metričkom sustavu mjera pri prodaji trgovačke robe	Izračunati tražene vrijednosti temeljem zadataka iz trgovačke prakse.	Riješiti jednostavne zadatke preračunavanja mjernih jedinica uz nadzor i pomoć nastavnika	Samostalno riješiti jednostavne zadatke preračunavanja mjernih jedinica	Riješiti složene zadatke preračunavanja mjernih jedinica uz nadzor i pomoć nastavnika	Samostalno riješiti složene zadatke preračunavanja mjernih jedinica
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Jednostavni zadatak: Na uputi za uporabu proizvoda navedeno je da je za pripremu jela potrebna 1/8 litara 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 mjere iz angloameričkog sustavu mjera u metrički sustav mjera i obrnuto	Računati masu, duljinu i obujam temeljem primjera iz trgovačkog asortimana robe.	Izraziti u metričkom sustavu mjera 1 lb, 1oz, 1 nautical (ili statue) mile, 1 barrel	Preračunavati mjerne jedinice za masu za opću upotrebu (avoirdupois) u metrički sustav mjera i obrnuto (et, cwt, qr, l, oz, dr; at, cental)	Preračunavati mjerne jedinice za duljinu u metrički sustav mjera i obrnuto (nautica l mile, statute mile, line, in, ft, yd)	Preračunavati mjerne jedinice za obujam tekućina u metrički sustav mjera i obrnuto (barrel, gal, qt, pt, gill)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. 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)						
Skup ishoda učenja: Postotni račun u trgovini						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti veličine u zadacima postotnog računa od sto	Razlikovati osnovnu vrijednosti, postotni iznos i postotak u zadacima 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. riješenost ispita)	Povezati postotni račun sa primjerima iz trgovačkog poslovanja (npr. akcijska prodaja, marža, kasa-skonto, kalo i sl.)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Napisati formule za osnovnu vrijednost, postotni iznos i postotak u postotnom računu.						
2.	Izračunati veličine	U zadacima osnovne razine	Uz nadzor nastavnika	Samostalno izračunati	Samostalno izračunati	Izračunati nepoznatu

	postotnim računom od sto u trgovačkom poslovanju	(zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	izračunati nepoznatu u jednostavnom zadatku postotnog računa	nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatku postotnog računa	nepoznatu veličinu u jednostavnom problemskom zadatku postotnog računa iz područja trgovine	veličinu u složenom problemskom zadatku postotnog računa iz područja trgovine
--	--	--	--	--	---	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju.

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% mliječne masti, koliko se decilitara odnosi na ostale sastojke u čašici od 2 decilitra jogurta? (1,944 dl)

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

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju.

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 kuna je 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 zadacima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu 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 stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. 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 promilom računu od tisuću	Razlikovati osnovnu vrijednosti, promilni iznos i promil u zadacima 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 sa primjerima iz trgovačkog poslovanja (npr. provizija, premija osiguranja)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije preračunavanja mjerene jedinice iz veće u manju i obrnuto (npr. kg u dag i g), smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Banka je na uplaćeni iznos od 4200,00 kn zaračunala 21,00 kn provizije. Koliko je to promila? (5)						
Skup ishoda učenja: Kalkulacija maloprodajne cijene						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna

1.	Klasificirati elemente kalkulacije	Poredati elemente kalkulacije sukladno 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 konkurencije na maloprodajnu cijenu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Nacrtati shemu kalkulacije od fakturne do maloprodajne cijene uključujući rabat, OTN, maržu i PDV.						
2.	Izračunati maržu	Odrediti postotak i preračunatu stopu marže na primjerima iz realnog okruženja.	Odrediti postotak marže putem formule na zadanom primjeru	Izvesti preračunatu stopu marže putem formule na zadanom primjeru	Izračunati postotak marže ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda	Izračunati iznos marže ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Odrediti postotak marže ako je nabavna cijena 12,00 kn a prodajna cijena 15,00 kn. (25%)						
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 putem formule na zadanom primjeru	Izračunati postotak PDV-a ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda	Izračunati iznos PDV-a ako je zadana maloprodajna cijena proizvoda
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Odrediti iznos MPC koji se odnosi na PDV (25%) ako MPC iznosi 15,00 kn. (3,00 kn)						

4.	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda	Objediniti troškove nabave te svesti iste na jedinicu proizvoda.	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljene robe putem direktne metode	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljene robe putem postotne metode	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda temeljem jednostavne kalkulacije	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda temeljem složene kalkulacije
----	-------------------------------------	--	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju.

Primjer vrednovanja: Prodavaonica je nabavila 2t 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 robu za prodaju te svesti iste na jedinicu proizvoda.	Iz nabavne cijene jednog artikla izračunati maloprodajnu cijenu jednog artikla	Iz nabavne vrijednosti pošiljke istog artikla izračunati maloprodajnu cijenu jednog artikla	Izračunati maloprodajnu cijenu artikla ako je zadana faktorna cijena	Izračunati faktornu cijenu artikla ako je zadana maloprodajna cijena
----	--------------------------------------	---	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu škole simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Učenici moraju posjedovati i koristiti kalkulator, a škola treba osigurati modele kojima se učenicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju.

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)

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	Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i	Sortirati mape i datoteke prema različitim	Upotrijebiti pravilo sažimanja mapa i datoteka	Usporediti različite softverske alate za sažimanja

		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 različite softverske alate za sažimanje.	datotekama	kriterijima (naziv, veličina, vrsta, datum)		datoteka
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Učenik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika). Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini, preporučljivo, od 10 do 14 učenika. Primjer vrednovanja: Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama.						
2.	Rukovati softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte	Opisati pravila rukovanja s elektroničkom poštom i razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte. Komunicirati elektroničkom poštom i poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.	Opisati pravila rukovanja s elektroničkom poštom	Razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte	Komunicirati elektroničkom poštom	Poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Učenik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika). Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini, preporučljivo, od 10 do 14 učenika. Primjer vrednovanja: Poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.						
3.	Koristiti softverske alate za stvaranje i uređivanje dokumenta (Word, Excel,	Koristiti osnovne naredbe u programima za stvaranje i uređivanje dokumenata. Riješiti zadatke prema zadanom predlošku primjenjujući odgovarajuće naredbe pojedinih programa.	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 kod izrade dokumenata

	PowerPoint)	Povezati mogućnosti programa za obradu teksta i proračunskih tablica (tekst, tablice, grafikoni,...). Osmisliti zadatak i prezentirati ga u odgovarajućem programu za izradu prezentacija.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Učenik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika). Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini, preporučljivo, od 10 do 14 učenika. 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 prema obilježjima.	Nabrojiti modele elektroničkog poslovanja	Protumačiti modele elektroničkog poslovanja	Klasificirati modele elektroničkog poslovanja	Usporediti pojedine modele elektroničkog poslovanja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Učenik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika). Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini, preporučljivo, od 10 do 14 učenika. Primjer vrednovanja: Nabrojiti modele elektroničkog poslovanja.						
5.	Primijeniti pravila sigurnog ponašanja i korištenja i zaštita podataka na	Prepoznati pojam krađe identiteta. Promišljati o sigurnosti svojih osobnih podataka. Primijeniti različite metode zaštite osobnih podataka. Prepoznati sigurnosne	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

	internetu	propuste (ažuriranje računala, primjena antivirusnih programa, posjećivanje sigurnih web stranica, skeniranje uređaja za prijenos podataka itd.).				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Učenik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika). Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini, preporučljivo, od 10 do 14 učenika. Primjer vrednovanja: Objasniti pravila zaštite podataka.						

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

Nastavni predmet **Matematika u prodaji** predstavlja integraciju općeobrazovnih i strukovnih sadržaja strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja, stoga je navedeni nastavni predmet povezan s ostalim područjima kurikulumu, međupredmetnim temama i ostalim strukovnim predmetima. Učenje i poučavanje Matematike u prodaji na primjerima iz realnog i radnog okruženja osnova je poslovanja u trgovini odnosno poslovanja svakog suvremenog prodavača.

Povezanost s matematičkim područjem kurikulumu ponajviše se ogleda u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi učenik primijenio matematička znanja i vještine u osobnom i radnom okruženju. Izričita povezanost prisutna je pri domenama brojevi (izračuni cijena, kalkulacije), mjerenje (količine i cijene robe) te oblik i prostor (pakiranje i aranžiranje).

U međupredmetnim temama, Matematika u prodaji predstavlja alat kojim se rješavaju problemi iz područja poduzetništva te analiziraju procesi održivog razvoja. U domeni Poduzetništvo pored poduzetničkog promišljanja i djelovanja temeljenog na analizi brojčanih podataka, osobita je primjena u dijelu vezanom za ekonomsku i financijsku pismenost.

Matematika u prodaji povezana je sasvim strukovnim predmetima unutar strukovnog kurikulumu za stjecanje kvalifikacije prodavač, budući da se poslovne promjene izražavaju u materijalnim i novčanim jedinicama.

Matematika u prodaji pridonosi povezivanju obrazovnih spoznaja sa životnim i radnim okruženjem, a svojim primjerima i spoznajama ostvaruje cjelovitost procesa odgoja i obrazovanja.

Za usvajanje znanja i vještina u predmetu Informatika u prodaji nužna je usvojenost različitih kompetencija iz svih područja, međupredmetnih tema i predmeta. Tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja predmeta Informatika u struci učenici razvijaju informacijsku pismenost koja im je potrebna za razumijevanje drugih ljudi, osjetljivost na potrebe i želje drugih i suradnju na svim mjestima gdje se prodaje roba. Učenici razvijaju profesionalni identitet kao budući prodavači i razvijaju svijest o profesionalnoj odgovornosti i zahtjevima kvalitetnog profesionalnog rada.

Nastavni predmet **Informatika u prodaji** dio je strukovnog modula Prodavaonica koji je usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač i kao takav je snažno povezan s **ostalim nastavnim sadržajima strukovnim modula**.

Usvajanjem vještine izrade prezentacijskih materijala, komunikacijske i suradničke vještine ostvaruje se poveznica **s jezično-komunikacijskim područjem kurikulumu**.

Usvajanjem znanja i vještine rješavanja zadataka prema zadanom predlošku primjenjujući odgovarajuće naredbe pojedinih programa te povezati mogućnosti programa za proračunskih tablica ostvaruje se poveznica **s matematičkim područjem kurikulumu**.

Ishodi učenja razvijaju kod učenika razvoj fine motorike i koordinacije te se tako ostvaruje poveznica s **tjelesno zdravstvenim područjem**.

Logičko misaoni procesi i usvajanje vrijednosti o sigurnosti podataka važnih za društveni i osobni razvoj poveznica su sa **društveno humanističkim područjem**.

Znanja i vještine iz predmeta Informatika u prodaji imaju izravan utjecaj na sve međupredmetne teme.

Stjecanje znanja i vještina primjerenog korištenja Internetom poveznica je s **međupredmetnom temom Građanski odgoj i obrazovanje**, a tehnika učenja u online okruženju s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Nastavni predmet **Matematika u prodaji** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula, u drugom razredu s planiranih 35 sati godišnje, odnosno 1 sat tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Učenje i poučavanje nastavnog predmeta Matematika u struci pruža znanja i kompetencije potrebne za život i rad. Odgojno-obrazovni ciljevi razvijaju u učenika kompetencije koje uključuju rješavanje problema, kritičko mišljenje, samostalno zaključivanje i logičko razmišljanje. Matematika u prodaji omogućuje uspostavljanje veza između matematike, obavljanja radnih zadataka i svakodnevnog života.

Za učenika je neophodno razviti vještinu mentalnoga računanja i računanja uz pomoć kalkulatora, preračunavanja mjera, približnog izračunavanja postotka ili tražene veličine. Uvažavanjem individualnih razlika učenika omogućava se poučavanje u kojem će svaki učenik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje matematike treba učenicima približiti tako da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno. Na navedeno se treba nadovezati kvalitetno vrednovanje rezultata s jasnim kriterijima vrednovanja prilagođenim učeniku uz redovitu i razumljivu povratnu informaciju o radu i napredovanju.

S ciljem zadovoljavanja odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća djece i učenika s teškoćama.

Nastavu je moguće odvijati u učionici, specijaliziranoj učionici za matematiku ili u trgovačkom praktikumu.

Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 učenika.

U učenju i poučavanju predmeta koristiti: metode aktivnog učenja, metode učenja stvaranjem i sve oblike rada: frontalni rad, individualni rad, rad u parovima, rad u skupini

Napomena: Izbor metoda i oblika rada za svaki nastavni sat određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti polaznika te materijalnim i drugim uvjetima.

Nastavni predmet **Informatika u prodaji** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula, u 2. razredu s planiranih 35 sati godišnje, odnosno 1 sat tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Učenje i poučavanje u predmetu Informatika u prodaji usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja informatike. Cilj predmeta Informatika u struci je osposobiti učenika za samostalno, učinkovito i odgovorno korištenje informacijsko komunikacijsko tehnologije te se na taj način pripremiti za život i rad u struci.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem

i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području informatike. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače koji će komunicirati i surađivati u digitalnom okruženju.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti upravljanja datotekama i mapama na računalu, komuniciranju u digitalnom okruženju koristeći elektroničku poštu i njezine mogućnosti. Učenik će koristeći softverske alate za stvaranje i uređivanje dokumenta samostalno izrađivati dokumente u programima za obradu teksta, proračunskim tablicama i prezentirati podatke odgovarajućim programima za izradu prezentacija.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okružje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva

Prostor učenja je umrežena računalna učionica spojena na Internet. Učenje i poučavanje se organizira u grupi ne većoj od 14 učenika tako da svaki učenik ima svoje radno mjesto s računalom. Računala u učionici trebaju biti takva da omogućavaju izvođenje svih potrebnih programa te pohranjivanje materijala potrebnih za izvršavanje svih ishoda učenja. Na računalima trebaju biti instalirani svi potrebni programi koji imaju odgovarajuće licencije. Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima Matematika u prodaji i Informatika u prodaji provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja. Vrednovanje je sastavni dio procesa učenja i poučavanja koje daje obavijest o razini usvojenosti matematičkih i informatičkih znanja i vještina.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještine, stavovi i vrijednosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika u nastavnom predmetu **Matematika u prodaji** koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: pisana provjera sa zadacima zatvorenog i otvorenog tipa te problemskim zadacima i usmena provjera izračuna matematičkih veličina

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: provjera znanja kroz praktičnu primjenu sadržaja (nivo analize i sinteze), demonstracija radnih zadataka uz pomoć kalkulatora, točnost u izračunu, individualna provjera

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: komuniciranje u timu, suradnja na projektu i konstantnost te odgovornost i samostalnost u radu, predstavljanje svojih radova, provedba računskih vježbi u zadanom vremenu, reakcije na pozitivne ili negativne kritike nastavnika i sudionika vježbi, motiviranost i želja za napredovanjem i usavršavanjem stečenih vještina

U postupku vrednovanja i praćenja učenika u nastavnom predmetu **Informatika u prodaji** koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera činjeničnog znanja i argumentiranje, provjera usvojenosti stručne terminologije, kontrolne zadaće ili zadatci objektivnog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: odabir primjerenih digitalnih alata, procjena vještina uporabe digitalnih alata računalna provjera znanja kroz praktičnu primjenu sadržaja (nivo analize i sinteze), demonstracija radnih zadataka uz pomoć računalnog programa, točnost u izračunu, individualna provjera

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: komuniciranje u timu, suradnja na projektu, predstavljanje svojih radova, odgovornost, samostalnost i promišljenost pri uporabi tehnologije, provedba računalnih vježbi u zadanom vremenu, usvajanje komunikacijskih vještina – reakcije na pozitivne ili negativne kritike nastavnika i sudionika vježbi, motiviranost i želja za napredovanjem i usavršavanjem stečenih vještina

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

2.2. Učenje temeljeno na radu

Orijentirano je na zanimanje te se najvećim dijelom izvodi u svijetu rada. Timskim radom i suradnjom nastavnika škole i mentora kod poslodavca, uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije, postiže se usklađenost stjecanja odgojno-obrazovnih ishoda strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Učenje temeljeno na radu provodi se u svijetu rada.

Sukladno konceptu dualnog obrazovanja tijekom 5. ciklusa 50% strukovnog dijela strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije prodavač stječe se kod poslodavca. U okviru drugog razreda to iznosi do 529 sati na godišnjoj razini te do 426 sati godišnje u trećem razredu. U Tablici 5 prikazani su moduli koji se ostvaruju u 5. ciklusu u okviru Učenja temeljenog na radu.

UČENJE TEMELJENO NA RADU	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Priprema prodaje	Priprema robe za prodaju Maloprodajna cijena
	Zaključivanje prodaje	Naplata prodane robe putem POS uređaja
	Komunikacija u prodavaonici	Izravna prodajna komunikacija Neizravna prodajna komunikacija
KOMUNIKACIJA	Prodaja na stranom jeziku	Prodajni razgovor na stranom jeziku
	E-trgovina	Prodaja robe putem Interneta
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Primjena poslovnih procesa u prodavaonici

Tablica 5: Učenja temeljeno na radu u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

Modul **Prodavaonica** omogućuje učeniku razumijevanje osnovnih koraka rada u prodavaonici, stjecanje kompetencija za samostalno pakiranje, aranžiranje i estetsko oblikovanje kupljenog proizvoda, kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe temeljem planograma, naplaćivanje robe naplatnim uređajem i bez njega te stjecanje računskih i informatičkih znanja i kompetencija neophodnih za rad u trgovini na malo.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Priprema prodaje usmjeravaju učenika na stjecanje znanja i vještina za grupiranje robe prema sastavu, namjeni i načinu prodaje, pripremanje robe za izlaganje u prodajnom prostoru, označavanje robe pomoću šifri i kodova, izlaganje robe u prodajnom prostoru temeljem planograma, identificiranje vrsta cijena te njihovog integriranja u maloprodaji s elementima koji utječu na njih.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta Zaključivanje prodaje usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o dijelovima blagajne - POS uređaja i dokumentaciji za naplaćivanje robe naplatnim uređajem te stjecanje kompetencija za samostalno i odgovorno obračunavanje prodane robu naplatnim uređajem, naplaćivanjem prodane 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 **Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje** u 4. ciklusu te **Priprema prodaje, Zaključivanje prodaje, Matematika u prodaji i Informatika u prodaji** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Priprema prodaje** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija o pripremanju robe za prodaju i klasificiranju različitih vrsta cijena koje se pojavljuju u poslovanju maloprodajnog objekta s posebnim osvrtom na maloprodajnu cijenu.

Svrha učenja i poučavanje predmeta **Priprema prodaje** je omogućiti učeniku identificiranje asortimana prodavaonice, sortiranje i izlaganje robe prema planogramima, označavanje akcijskih proizvoda i proizvoda sa sniženom cijenom, razlikovanje PLU šifri od ostalih šifri, čitanje deklaracija te omogućiti učeniku skeniranje i očitavanje kodova na proizvodima radi efikasnijeg upravljanja zalihama robe.

U okviru navedenog predmeta učenik će identificirati elemente od kojih se cijena sastoji i čimbenike koji utječu na njezinu visinu te će samostalno mijenjati cijene na artiklima na dnevnoj bazi i zamjenjivati oznaku stare cijene s novom-važećom.

Dodatno će učenik samostalno analizirati razloge čestog uvođenja akcijskih cijena u maloprodajni asortiman prodavaonice.

Nastavni predmet **Zaključivanje prodaje** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za naplaćivanje prodane robe putem POS uređaja.

Svrha učenja i poučavanje predmeta **Zaključivanje prodaje** je omogućiti učeniku identificiranje dijelova POS blagajne, obračunavanje prodane robe putem naplatnog uređaja, naplaćivanje prodane robe i isticanje dokumentacije za naplaćivanje robe naplatnim uređajem.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno procijeniti moguće prednosti i uštede pri korištenju POS blagajne i samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe skeniranjem ili upisivanjem kodova.

Dodatno će učenik samostalno primijeniti upute za naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje i vratiti iznos ostatka novca kupcu.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	5. ciklus	
	Priprema prodaje	Priprema robe za prodaju
		Maloprodajna cijena
	Zaključivanje prodaje	Naplata prodane robe putem POS uređaja

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
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 sukladno trgovačkim kriterijima	Nabrojiti robne skupine koje se prodaju u asortimanu 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

		razvrstavanja robe za prodaju				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući grupiranje robe za prodaju po različitim kriterijima. Primjer vrednovanja: Izdvojiti pet robnih grupa iz kategorije prehrambena roba.						
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 vezanih artikala koji se mogu izlagati zajedno
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući pripremanje robe za izlaganje u prodajnom prostoru na različitim vrstama namještaja. Primjer vrednovanja: Opisati postupak odvajanja transportne ambalaže (kartona) od robe.						
3.	Interpretirati označavanje robe očitovanjem šifri i kodova	Na ispravan način koristiti šifre i kodove u svrhu efikasnijeg poslovanja	Nabrojiti osnovne elemente svake deklaracije proizvoda	Objasniti značaj brojeva na kodovima četiriju proizvoda	Razlikovati šifru proizvoda (PLU) od koda na ambalaži proizvoda	Obrazložiti povezanost kodova i čitača kodova s evidencijom zaliha prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi. Primjer vrednovanja: Očitati EAN šifru s proizvoda (po izboru).						
4.	Izložiti robu u prodajnom prostoru temeljem planograma	Čitati tekstualni i grafički dio planograma	Naveći četiri opća pravila atraktivnog izlaganja robe	Izložiti razlike između pojmova planogram i merchandising	Razlikovati vodoravno, okomito i kombinirano izlaganje robe	Složiti temeljem planograma segment prodajne police
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući izlaganje robe temeljem planograma. Primjer vrednovanja: Protumačiti list planograma (tekstualni i grafički dio).						
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 (ILI kako	Nabrojiti vrste	Usporediti	Izdvojiti sličnosti i	Razlikovati

		je napisano dole u žuto) te usporediti fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu. Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji. Razlikovati redovne cijene od cijena proizvoda na kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom.	cijena u prodavaonici	fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu	razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji	redovne cijene od cijena proizvoda na kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi. Primjer vrednovanja: Razlikovati redovnu i akcijsku cijenu proizvoda.						
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	Utvrditi razliku između veleprodajne i maloprodajne cijene
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i terenskoj nastavi. 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	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

		se obavlja trgovačka praksa.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i terenskoj nastavi. 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	Utvrditi čimbenike koji utječu na formiranje cijene prihvatljive potrošaču, a prodavaonici donosi dobit
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i terenskoj nastavi. Primjer vrednovanja: Nabrojiti uvjete koje je potrebno ispuniti pri formiranju maloprodajne cijene						
Predmet: Zaključivanje prodaje						
Skup ishoda učenja: Naplata prodane robe putem POS uređaja						
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 funkcijskih tipki i demonstrirati promjenu ading role (trake) na POS uređaju.	Nabrojiti osnovne dijelove POS uređaja	Opisati karakteristike pojedinih dijelova POS uređaja	Odrediti značenje funkcijskih tipki na POS uređaju	Demonstrirati promjenu ading role (trake) na POS uređaju
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati škola. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne dijelove POS uređaja.						
2.	Obračunati prodanu robu	Demonstrirati obračunavanje	Demonstrirati obračunavanje	Samostalno demonstrirati	Samostalno demonstrirati	Samostalno demonstrirati

	naplatnim uređajem	prodane robe putem naplatnog uređaja poštujući pravila komunikacije u prodavaonici.	prodane robe naplatnim uređajem uz pomoć nastavnika	obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem	obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne komunikacije u prodavaonici	obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne i neverbalne komunikacije u prodavaonici
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati škola. Primjer vrednovanja: Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem.						
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 naplaćivanja uz gotovinsko plaćanje	Primijeniti opće upute za naplaćivanja 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 svote kupnje do iznosa koji je kupac dao
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati škola. Primjer vrednovanja: Primijeniti opće upute za naplaćivanja uz gotovinsko plaćanje						
4.	Istaknuti dokumentaciju za naplaćivanje robe naplatnim uređajem	Odrediti značenje funkcijskih 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 kod naplaćivanja robe s	Odrediti značenje funkcijskih 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

		naplatnim uređajem i bez njega.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati škola. Primjer vrednovanja: Odrediti značenje funkcijskih tipki na EFT POS uređaju						

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

Modul **Prodavaonica** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač i kao takav je snažno povezan s modulima temeljenim na radu te izbornim modulima.

Modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači, budući da predstavlja osnovu rada u svakoj prodavaonici: poštivanje radnih procedura, održavanje osobne higijene i čistoće prodajnog prostora, rad na naplatnom uređaju, zamatanje i pakiranje prodane robe, korištenje matematičkih izračuna u radnom procesu kao i informatičkih znanja i vještina.

Usvajanjem znanja o načinu komunikacije sa suradnicima i nadređenima, zaključivanju prodajnog procesa s kupcem pri radu na naplatnom uređaju, ostvaruje se poveznica s **jezično-komunikacijskim i informatičkim područjem kurikuluma**.

Povezanost s **matematičkim područjem kurikuluma** ogleda se u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi učenik primijenio matematička znanja i vještine u osobnom i radnom okruženju. Izričita povezanost prisutna je pri izračunavanju cijena, mjerenju (količine i cijene robe), pakiranju i aranžiranju te pri obračunu i naplati prodane robe.

Povezanost s **tjelesnim područjem kurikuluma** ogleda se u povećanju ukupne razine učenikove kompetentnosti. Naime, rad u prodavaonici traži dugotrajno stajanje i prenošenje tereta pa stoga motoričke aktivnosti i aktivan način života doprinose učinkovitijem radu bez ozljeda i profesionalnih oboljenja.

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje radnih procedura u prodavaonici, promišljanje i djelovanje temeljno na vlastitoj inicijativi prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**.

Tijekom procesa učenja i rada učenici se uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s društveno-humanističkim područjem što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Uporaba 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 su s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje modula **Prodavaonica** pruža znanja i kompetencije potrebne za rad u prodavaonici. Poučavanje ostvaruje se suradničkim učenjem u trgovačkom praktikumu pa je tako svaki učenik uključen u proces učenja i poučavanja. Povezivanjem poučavanja s trgovačkom praksom omogućuje se iskustveno učenje i individualizirani pristup poučavanja. Odgojno-obrazovni ishodi usmjereni su na razvoj kompetencija učenika za stručan, odgovoran i timski rad na budućem radnom mjestu. Ostvarivanju odgojno obrazovnih ishoda prinosi interaktivne metode poučavanja jer se učenika potiče na izražavanje svojeg mišljenja i vlastitog iskustva. S ciljem zadovoljavanja odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća djece i učenika s teškoćama.

Za stjecanje znanja, učenik koristi propisane udžbenike i ostalu stručnu literaturu kao osnovne materijale te primjenjuje iskustveno učenje. Nastavnik može koristiti pisane i multimedijske materijale kao izvor za demonstriranje radnih uvjeta i poslovnih situacija. Za ostvarivanje određenih ishoda moguće je pozvati goste predavača i/ili provoditi izvanučioničku nastavu. Nastava se izvodi u trgovačkom praktikumu u kojem osnovni inventar predstavlja kompjuterska blagajna s pisačem, police s robom, vaga i trgovačka košarica. Ovakvo poticajno okruženje učeniku omogućuje usvajanje znanja, razvoj vještina, samostalnost i odgovornost pri obavljanju radnih zadaća.

Modul Prodavaonica poučava se u 4. i 5. ciklusu obrazovanja.

U 5. ciklusu ostvaruje se kroz nastavni predmete Matematika u prodaji, Informatika u prodaji, Priprema prodaje i Zaključivanje prodaje.

Nastavni predmet **Priprema prodaje** poučava se u 5. ciklusu u drugom razredu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno u trgovačkom praktikumu.

Unutar nastavnog predmeta Priprema prodaje obrađuju se slijedeći skupovi ishoda učenja: priprema robe za prodaju i kalkulacija maloprodajne cijene.

Nastavni predmet **Zaključivanje prodaje** poučava se u 5. ciklusu (2. razred) s planiranih 35 sati godišnje, odnosno 1 satom tjedno u trgovačkom praktikumu.

Unutar nastavnog predmeta Zaključivanje prodaje obrađuju se slijedeći skup ishoda učenja: naplata prodane robe putem POS uređaja.

Za učenika je neophodno usvojiti osnovna znanja glede pripreme radnog mjesta za rad i pripreme robe za prodaju. Također je potrebno razviti vještinu sortiranja robe sukladno uputi te pakiranja i aranžiranja robe. Naposljetku, potrebno je i razviti svijest o očuvanju okoliša pravilnim zbrinjavanjem otpada na radnom mjestu. Uvažavanjem individualnih razlika učenika omogućava se poučavanje u kojem će svaki učenik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje i poučavanje modula prodavaonica treba učenicima približiti na način da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno. Na navedeno se treba nadovezati kvalitetno vrednovanje rezultata s jasnim kriterijima vrednovanja prilagođenim učeniku uz redovitu i razumljivu povratnu informaciju o radu i napredovanju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima Priprema prodaje i Zaključivanje prodaje provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, stavova i vrijednosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika u navedenim predmetima koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost vještina

Oblici vrednovanja: usmena provjera usvojenosti stručne terminologije, provjera vještina u okviru problemskih zadataka u kojima se postupno provjerava tijek radnih procesa u pripremi robe za prodaju, zaključivanju prodaje i naplati robe.

2. suradnja u radnom procesu

Oblici vrednovanja: konstantnost u radu i samostalnost u izradi projektnih zadataka, odnos prema radu u timu tijekom izrade projektnih zadataka, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti u svrhu poticanja prodaje

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Komunikacija** omogućuje učeniku stjecanje znanja o poslovnom bontonu vezanom uz prodajnu komunikaciju s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa (dobavljači i javnost).

Skupovi učenja usmjeravaju učenika na stjecanje osnovnih znanja i vještina o komunikaciji u vezi sa zapošljavanjem, stručnoj terminologiji i pravilima uljudbenoga poslovnog/prodajnog komuniciranja koji su nužni za uspješno odvijanje poslovne aktivnosti.

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** u 4. ciklusu i **Komunikacija u prodavaonici, Prodaja na stranom jeziku i E-trgovina** u 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Komunikacija u prodavaonici** (5. ciklus, 2. razred) usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno izravno i neizravno komuniciranje s kupcem.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Komunikacija u prodavaonici** je omogućiti učeniku jačanje komunikacijskih vještina sa svim dionicima u kupoprodajnom procesu.

U okviru navedenog predmeta učenik će uspostaviti kontakt s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici, saznati potrebe kupca, prezentirati i demonstrirati ponudu robe sukladno potrebama i željama kupca, provesti dodatnu i dopunsku ponudu robe, zaključiti prodajni razgovor, rješavati konflikte u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima na primjeren način, koristiti načela timskog rada u poslovanju, i poduprijeti pozitivno radno ozračje osobnim doprinosom.

Dodatno će učenik primijeniti vještine neizravne komunikacije s kupcem putem telefona, sastaviti kratku ponudu kupcu za slanje putem elektroničke pošte, odgovoriti na kupčeve potrebe putem elektroničke poruke, provesti neizravan postupak primanja i rješavanja reklamacija i identificirati specifičnosti odnosa s javnošću.

Nastavni predmet **Prodaja na stranom jeziku** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno izravno i neizravno komuniciranje s kupcem. na stranom jeziku.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Prodaja na stranom jeziku** je omogućiti učeniku jačanje komunikacijskih vještina s kupcem u prodavaonici – na stranom jeziku.

U okviru navedenog predmeta učenik će na stranom jeziku uspostaviti kontakt s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici, saznati potrebe kupca, prezentirati i demonstrirati ponudu robe sukladno potrebama i željama kupca, provesti dodatnu i dopunsku ponudu robe, zaključiti prodajni razgovor.

Dodatno će učenik na stranom jeziku rješavati konflikte u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima na primjeren način, koristiti načela timskog rada u poslovanju, i poduprijeti pozitivno radno ozračje osobnim doprinosom.

Nastavni predmet **E-trgovina** usmjerava učenike na stjecanje kompetencija za samostalno neizravno komuniciranje s kupcem uz pomoć ICT tehnologije.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će koristiti softverske alate za obradu narudžbi i ponuda, kategorizirati uplate kupca i organizirati isporuku robe kupcu prema pravilima Internet trgovine.

Dodatno će učenik provjeriti zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje, virtualnim putem, telefonom ili direktnim kontaktom.

MODUL	PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
KOMUNIKACIJA	5. ciklus	
	Komunikacija u prodavaonici	Izravna prodajna komunikacija
		Neizravna prodajna komunikacija
	Prodaja na stranom jeziku	Prodajni razgovor na stranom jeziku
	E-trgovina	Prodaja robe putem Interneta

B. RAZRADA MODULA

Modul: KOMUNIKACIJA						
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.	Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem na primjeru	Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem uz	Samostalno opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem	Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici prema

		Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem. Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici.		manju pomoć nastavnika		zadanim parametrima poslovne situacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem.						
2.	Intervjuirati kupca kako bi se definirale njegove potrebe	Razlikovati i primjerom potkrijepiti otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu. Interpretirati prednosti aktivnog slušanja. Prezentirati intervjuiranje kupca u svrhu definiranja njegovih potreba.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Razlikovati otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu.						
3.	Prezentirati kupcu asortiman robe sukladno kupčevim potrebama i željama	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda- sukladno zadanim parametrima poslovne situacije. Opisati različite tehnike argumentacije u prezentaciji ponude. Analizirati različite tehnike rješavanja prigovora. Demonstrirati ponudu robe kupcu povezujući prednosti	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda- sukladno 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

		proizvoda s kupčevim potrebama.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Opisati različite tehnike argumentacije u prezentaciji ponude						
4.	Provesti dodatnu i dopunsku ponudu robe	Razlikovati dopunsku i dodatnu ponudu robe kupcu. Opisati primjer dopunske ponude za pet zadanih proizvoda. Prezentirati dopunsku i dodatnu ponudu robe.	Razlikovati dopunsku 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 dopunsku i dodatnu ponudu robe na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Razlikovati dopunsku i dodatnu ponudu robe kupcu.						
5.	Zaključiti prodajni razgovor	Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da kupac je ili nije spreman 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 spreman za kupnju robe	Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da je kupac spreman 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Nabrojiti neverbalne znakove koji prodavaču ukazuju da kupac nije spreman za kupnju.						
6.	Rješavati konflikte u komunikaciji sa suradnicima i	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima i razlikovati	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa	Razlikovati metode rješavanja konfliktnih situacija u komunikaciji sa	Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i rješavanje	Demonstrirati rješavanje konflikta na primjeru

	nadređenima na primjeren način	metode za njihovo rješavanje. Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i rješavanje konflikata u svom radnom okruženju. Demonstrirati rješavanje konflikta.	suradnicima i nadređenima	suradnicima i nadređenima	konflikata u svom radnom okruženju	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. 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. Argumentirati situacije pozitivnog i negativnog radnog ozračja na primjeru.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem.						

Primjer vrednovanja: Identificirati načine motiviranja u radnom ozračju

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	Naveći faze prodajnog razgovora i opisati pripremu prodavača za prodajni razgovor telefonom. Komentirati različite oblike predstavljanja proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem telefonom i osmisliti način odgovaranja na prigovor.	Naveći 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 stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo.

Primjer vrednovanja: Naveći faze prodajnog razgovora s kupcem telefonom.

2.	Sastaviti kratku ponudu kupcu elektroničkom porukom	Nabrojiti elemente ponude i sastaviti ponudu kupcu elektroničkom porukom. Razlikovati formalistički pristup od kreativnog pri sastavljanju ponude elektroničkom porukom i kreirati dopunsku ponudu kupcu elektroničkom porukom na primjeru.	Nabrojiti elemente ponude	Sastaviti ponudu kupcu elektroničkom porukom	Razlikovati formalistički pristup od kreativnog pri sastavljanju ponude elektroničkom porukom	Kreirati dopunsku ponudu kupcu elektroničkom porukom na primjeru
----	---	---	---------------------------	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo.

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

3.	Odgovoriti na kupčeve potrebe elektroničkom porukom	Sastaviti elektroničku poruku kupcu o dostavi robe, osiguranju i održavanju robe te s prijedlogom različitih uvjeta i načina plaćanja elektroničkom porukom.	Sastaviti elektroničku poruku kupcu o dostavi robe	Sastaviti elektroničku poruku kupcu o dodatnoj usluzi	Sastaviti elektroničku poruku kupcu o održavanju robe	Sastaviti elektroničku poruku kupcu s prijedlogom različitih uvjeta i načina plaćanja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Sastaviti elektroničku 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 elektroničku poruku za rješavanje kupčeve reklamacije. Skicirati hodogram razgovora pri telefonskom primanju i rješavanju reklamacije. Kreirati odgovarajući način rješavanja reklamacije elektroničkom porukom i telefonom.	Nabrojiti elemente poslovnog dopisa u kojem se na neizravan način rješava kupčeva reklamacija	Sastaviti elektroničku poruku za rješavanje kupčeve reklamacije	Skicirati hodogram razgovora pri telefonskom primanju i rješavanju reklamacije	Kreirati odgovarajući način rješavanja reklamacije elektroničkom porukom i telefonom na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. 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.	Opisati ulogu odnosa s javnošću unutar i izvan gospodarskog subjekta	Nabrojiti funkcije odnosa s javnošću	Razlikovati odnose s medijskom javnošću od odnosa s financijskom javnošću	Analizirati odnose s javnošću na primjeru

		Razlikovati odnose s medijskom javnošću od odnosa s financijskom javnošću. Analizirati odnose s javnošću na konkretnom primjeru.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne funkcije odnosa s javnošću.						
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.	Uspostavit i 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Uputiti pozdrav kupcu						
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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Nabrojiti odjele prodavaonice						

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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. 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 dopunsku ponudu	Utvrditi željeni način plaćanja robe s kupcem	Izreći točan iznos kupovine	Zaključiti prodaju poštujući pravila poslovnog bontona
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Predložiti kupcu dodatnu i dopunsku ponudu						
Predmet: E-trgovina						
Skup ishoda učenja: Prodaja robe putem Interneta						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna

1.	Koristiti softverske alate za obradu narudžbi i ponuda	Pomoću različitih softverskih 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda učenik će imati svoj web shop, simulirat će obradu i slanje narudžbi i ponuda elektroničkom porukom te povezivati više narudžbi istog kupca u jednu isporuku. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Izraditi ponudu i poslati je elektroničkom porukom.						
2.	Kategorizirati uplate kupca	Naveći i opisati načine plaćanja u e-trgovini. Identificirati dinamiku plaćanja te evidentirati različite kategorije uplata kupaca.	Naveći načine plaćanja u e-trgovini	Opisati načine plaćanja u e-trgovini	Identificirati dinamiku plaćanja kupaca	Evidentirati različite kategorije uplata kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda učenik će imati svoj web shop, kategorizirat će uplate kupaca i pratiti njihovu dinamiku plaćanja. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Naveći načine plaćanja u e-trgovini.						
3.	Organizirati isporuku robe kupcu prema	Pripremiti plan isporuke robe kupcu prema pravilima e-trgovine. Grupirati isporuke prema različitim kriterijima. Povezati narudžbe jednog	Pripremiti plan isporuke robe kupcu	Grupirati isporuke prema različitim kriterijima: mjestu isporuke, vrsti robe i sl.	Povezati više narudžbi istog kupca u jednu isporuku	Utvrditi status pošiljke kontaktiranjem kupca

	pravilima e-trgovine	kupca ukoliko je isti kupac poslao više narudžbi radi uštede troškova isporuke. Analizirati status pošiljke i dinamiku isporuke.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda učenik će pripremiti plan isporuke za naručenu robu u <i>web shopu</i>. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. 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, slika, video) na Internetskoj stranici.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda učenik će održavati <i>web shop</i> kombinirajući različite multimedijske sadržaje. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Odabrati sadržaje koji bi trebali biti na Internetskoj prodajnoj stranici.						
5.	Provjeriti zadovoljstvo kupaca nakon	Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca. Osmisliti anketu kojom će se provjeriti zadovoljstvo 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

	obavljene kupnje	Provesti anketu među kupcima i analizirati rezultate ispitivanja zadovoljstva kupaca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda učenik će na svom web shopu provođenjem ankete provjeravati zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje. Za vrijeme održavanja nastave razred se dijeli u dvije skupine tako da je u svakoj skupini najviše od 10 do 14 učenika. Svaki učenik treba imati svoje računalo. Primjer vrednovanja: Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca.						

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

Modul **Komunikacija** izuzetno je bitan dio učenja temeljenog na radu strukovnog kurikuluma Prodavač jer izravno i/ili neizravno povezuje područja i oblike komunikacije u prodavaonici i izvan nje. Istovremeno je zastupljen i u svim ostalim strukovnim modulima.

Učenici koji se školuju za zanimanje Prodavač moraju razviti različite vidove komunikacijskih vještina primjerenih Prodavaču 21. stoljeća.

Osim one najbitnije vještine, izravne verbalne komunikacije s kupcem tijekom prodajnog razgovora, gdje će učenici voditi kupca kroz sve faze verbalne komunikacije tijekom prodaje, učenici moraju prepoznati i sve znakove neverbalne komunikacije kako bi bili u stanju definirati kupčeve želje i potrebe.

Ovaj modul se odnosi i na neizravnu poslovnu komunikaciju s dobavljačima, kupcima i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira na bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje učenici usvajaju u općeobrazovnim predmetima **Hrvatski jezik i Matematika u prodaji**.

Neizravna komunikacija blisko je vezana uz uporabu informacijsko-komunikacijske tehnologije jer se obično realizira putem telefona ili računala, što je posebno vidljivo u predmetu **E-trgovina** pa se tako naglašava veza s predmetom **Informatika u prodaji**, odnosno međupredmetnom temom **Uporaba informacijske i komunikacijske tehnologije**.

Modul **Komunikacija** podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Kada se prodajna komunikacija odvija na stranom jeziku tada pronalazimo vezu s predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora – poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Komunikacija** usmjereno je na učenika radi oblikovanja i osnaživanja njegovih komunikacijskih vještina potrebnih za ostvarenje ishoda učenja iz područja Strukovni moduli.

Ciljevi modula su razumijevanje i razvijanje vještina potrebnih za učinkovito poslovno komuniciranje koje je osnova za sporazumijevanje, prijenos informacija, poruka i iskustava u prodavaonici, među dionicima kupoprodajnog procesa van prodavaonice i u viralnom svijetu te

razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti nužne za uspješno obavljanja svih poslova suvremenog i tržišno orijentiranog prodavača 21. stoljeća.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni predmet **Komunikacija u prodavaonici** poučava se u 4. i 5. ciklusu strukovnog modula, u prvom razredu s 35 sati i u drugom razredu s planiranih 70 sata. Nastavnik svojim izvedbenim planom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Nastavni predmet **Prodajna na stranom jeziku** poučava se u trećem razredu sa 64 sata godišnje. Nastavnik u suradnji s nastavnicima struke planira sate i načine ostvarivanje ishoda učenja u izvedbenom planu i programu. Nastavnik stranog jezika ostvarivanje ishoda temelji na komunikaciji na stranom jeziku, a vježbe temelji na svakodnevnom prodajnim situacijama prodavača i kupca u prodavaonici.

Nastavni predmet **E-trgovina** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula, u trećem razredu s planiranih 64 sata godišnje, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim komunikacijskim vještinama potrebnim kod prodaje robe u prodavaonici, ali podrazumijeva i usvajanje informacijsko-komunikacijskih alata potrebnih za prodaju putem Interneta, odnosno E-trgovine.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika odabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i odabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Prostor učenja je učionica, informatički kabinet, trgovački praktikum i prodavaonica, uz napomenu da se prilikom izvođenja nastava u informatičkom kabinetu, razred dijeli u dvije skupine, preporučljivo najviše 14 učenika. Budući da se radi o stjecanju određenih vještina na računalu, svaki učenik treba imati svoje računalo. Učenik vještine stječe kroz izradu različitih zadataka, vježbi i projekata što nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio učenika).

OkruŹje za stjecanje praktiĉnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada. Odnosi između uĉenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju, suradnji i povjerenju.

E. VREDNOVANJE ISHODA UĀENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Komunikacija u prodavaonici provodi se na osnovu razliĉitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda uĉenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog uĉenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoriĉko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda uĉenja potrebno je upoznati uĉenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje uĉenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje uĉenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojĉanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Uĉenike prije pouĉavanja treba upoznati na razumljiv naĉin s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za uĉenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima uĉenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode uĉenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, stavova i vrijednosti.

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

Prilagodba vrednovanja uĉeniĉkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da uĉenici s teškoćama pokaŹu usvojenost kurukulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će uĉeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (pouĉavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito uĉenje putem povratnih informacija (vrednovanje za uĉenje), omogućiti mu najbolji naĉin pokazivanja usvojenih znanja i vještina nakon procesa uĉenja i pouĉavanja (vrednovanje nauĉenoga) te poticajno samovrednovanje (vrednovanje kao uĉenje). Vrsta prilagodbe razlikovat će se ovisno o specifiĉnim potrebama pojedinog uĉenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju uĉenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost vještina

Oblici vrednovanja: usmena provjera usvojenosti stručne terminologije, provjera vještina u okviru problemskih zadataka u kojima se postupno provjerava tijek izravne i neizravne komunikacije na materinskom jeziku u okviru radnih procesa.

2. suradnja u radnom procesu

Oblici vrednovanja: konstantnost u radu i samostalnost u izradi projektnih zadataka, odnos prema radu u timu tijekom izrade projektnih zadataka, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti u komunikacijskim kanalima u svrhu poticanja prodaje

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumске dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumске dokumente, a odnose se i na kurikulumске dokumente izrađene na ostalim razinama.

Vrednovanje u nastavnim predmetima Prodaja na stranom jeziku i E- trgovina provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnom i afektivnom području: znanja, vještina, stavova i vrijednosti.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika u navedenim predmetima koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost vještina

Oblici vrednovanja: usmena provjera usvojenosti stručne terminologije, provjera vještina u okviru problemskih zadataka u kojima se postupno provjerava tijek izravne komunikacije na stranom jeziku u okviru zadovoljavanja potreba kupaca te rješavanja prigovora

2. suradnja u radnom procesu

Oblici vrednovanja: konstantnost u radu i samostalnost u izradi projektnih zadataka, odnos prema radu u timu tijekom izrade projektnih zadataka, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti u svrhu poticanja prodaje

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje usvojenost općeprihvaćenih stavova i vrijednosti, razvijenost samostalnosti, odgovornosti, navika te komunikacija i suradnja. Predlaže se provedba projektnih zadataka te simulacija poslovnih situacija na praktičnim primjerima u svrhu provjere vještina.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i razvijenosti razumijevanja, vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, vrijednosti i stavova.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

A. OPIS MODULA

Modul **Trgovačka praksa** omogućuje učeniku identificiranje pravila zaštite na radu i situacija u kojima se ta pravila primjenjuju te stjecanje kompetencija za rad u prodavaonici i rukovanje opremom.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje kompetencija za samostalno kalkuliranje maloprodajne cijene, upravljanje kategorijama, raspoređivanje robe u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštujući planogram, provođenje evidencije i popisa robe, očuvanje kvalitete robe u skladištu, provođenje prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne prilikom obračuna i naplate robe te provođenje otpisa, povrata i popisa robe.

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 4. i 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Trgovačka praksa** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno izračunavanje troškova nabave robe, primjenjivanje alata upravljanja kategorijama, slaganje robe temeljem planograma, provođenje evidencije robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza, prezentiranje proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne te pakiranje robe za otpis i povrat dobavljaču te popunjavanje popisne liste.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Trgovačka praksa** je omogućiti učeniku 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 zalihama, uspostavljanju kontakta s kupcem i određivanju njegovih

potreba, popustima i mjerama predostrožnosti koje vrijede za određenu vrstu gotovinskih i bezgotovinskih plaćanja te mjerenju robe za otpis robe.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kalkulirati maloprodajnu cijenu proizvoda u računalnom programu prodavaonice, grupirati proizvode po kategorijama unutar asortimana prodavaonice, rasporediti robu u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštujući planogram, izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe, provesti prodajni razgovor uvažavajući potrebe kupca, zaključiti prodajni razgovor s kupcem na blagajni u skladu sa situacijom, obračunati i naplatiti robu kupcu.

Dodatno će učenik samostalno izračunati maržu, provesti koncepte za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o asortimanu i ciljnim skupinama potrošača, koristiti planogram za raspoređivanje robe na odgovarajuće mjesto i namještaj u prodavaonici, očuvati kvalitetu robe u skladištu sukladno mjerama dezinfekcije, dezinsekcije i deratizacije, rotirati robu u skladištu prema roku valjanosti, povezati tijekom prodajnog razgovora predmet kupnje s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom, provesti obračun blagajne, izdvojiti robu za povrat dobavljaču te pripremiti popis robe.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
5. CIKLUS		
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Primjena poslovnih procesa u prodavaonici

B. RAZRADA MODULA

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
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 (Category Management)	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, asortimanu 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 asortimana prodavaonice	Provesti aktivnosti za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o vrsti prodavaonice i metodi prodaje	Provesti aktivnosti za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o asortimanu i ciljnim skupinama potrošača
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. 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	Odrediti potrebe kupca poslije uspostavljenog kontakta	Prezentirati proizvod kupcu	Osmisliti primjereno reagiranje na prigovore	Povezati predmet kupnje s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom

		kupnju te osmisлити primjereno reagiranje na prigovore kupca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. 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 prikladan način s obzirom na vrstu robe te očuvati robu sukladno mjerama dezinfekcije, deratizacije. Rotirati robu u skladištu prema roku valjanosti te je složiti prema vrsti i količini na police i palete.	Skladištiti robu na prikladan način s obzirom na vrstu robe	Očuvati robu sukladno mjerama dezinfekcije, deratizacije	Rotirati robu u skladištu prema roku valjanosti	Složiti robu prema vrsti i količini na police i palete
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Skladištiti robu na prikladan način s obzirom na vrstu robe						
5.	Provesti evidenciju robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza	Izvjestiti o odstupanjima u stanju zalihe te evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta	Izvjestiti 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 zalihama u operativnom programu skladišta uz pomoć mentora	Evidentirati izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta uz pomoć mentora	Samostalno evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora.

Primjer vrednovanja: Izvještiti 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 stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora.

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

7.	Rasporediti robu u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštujući planogram	Razvrstati primljenu robu u prodavaonici prema različitim kriterijima te je složiti na police i u rashladne uređaje prema planogramu.	Sortirati robu po vrstama, rokovima valjanosti količini i kvaliteti	Sortirati robu prema namjeni, povezanosti u uporabi i prema posebnim svojstvima	Složiti robu u rashladni uređaj prema planogramu	Složiti robu na policu prema planogramu
----	---	---	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora.

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, mjerenjem) robu	Pakirati robu za otpis na propisani način	Evidentirati otpis robe u poslovnoj dokumentaciji
----	------------------------------------	--	-------------------------	---	---	---

				za otpis		
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadatka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. 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, mjerenjem) robu za povrat dobavljaču	Pakirati robu za povrat dobavljaču	Evidentirati povrat robe dobavljaču u poslovnoj dokumentaciji
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadatka iz mapa praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Izmjeriti (vaganjem, brojanjem, mjerenjem) 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 stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem zadatka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora. Primjer vrednovanja: Pripremiti robu u prodavaonici za inventuru.						

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

Modul **Trgovačka praksa** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač primjenom poslovnih procesa u prodavaonici kroz istoimeni predmet i kao takav je povezan **sa strukovnim predmetima i Izbornim modulom**.

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje moraju usvojiti budući prodavači: kalkuliranje maloprodajne cijene, upravljanje kategorijama, raspoređivanje robe u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštujući planogram, provođenje evidencije i popisa robe, očuvanje kvalitete robe u skladištu, provođenje prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne prilikom obračuna i naplate robe te provođenje otpisa, povrata i popisa robe.

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

Veza s **matematički područjem** očituje se u samoj prirodi kvalifikacije prodavač kao njene primijenjene inačice kroz usvajanje znanja o izračunu maloprodajne cijene robe, dokumentaciji vezanoj uz obračun i naplatu prodane robe, platni promet i blagajničko poslovanje.

Stjecanje znanja i razvijanje vještina potrebnih za samostalno i odgovorno obavljanje procesa nabave robe i prodaje u prodavaonici prirodno se naslanja na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**, dok je njegovanje i razvijanje fizičkih kapaciteta i svijesti o zdravlju vezano uz **Tjelesnu i zdravstvenu kulturu**.

Tijekom obavljanja trgovačke prakse i primjenom poslovnih procesa u prodavaonici učenici će uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikuluma i razviti modele prihvaćanja različitosti u hrvatskom društvu, što je poveznica s međupredmetnom temom **Građanski odgoj i obrazovanje**.

Učenje u radnom okruženju, traženje i prezentiranje informacija iz svijeta rada, rješavanje problemskih situacija na budućem radnom mjestu uz afirmativan pristup i donošenje odluka poveznica su s međupredmetnom temom **Učiti kako Učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje **u modulu Trgovačka praksa** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom praktičnih vještina iz područja Učenje temeljeno na radu. Ciljevi modula su razumijevanje i primjena vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne radi sigurnog obavljanja poslova prodavača na poslovima u prodavaonici.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Učenici moraju biti osposobljeni za siguran rad u prodavaonici te se nastavnim sadržajima omogućuje obuka i stjecanje vještina za polaganje ispita iz područja zaštite na radu prije odlaska na praktičnu nastavu u svijet rada.

Nastavni predmet Trgovačka praksa poučava se u 4. i 5. ciklusu u okviru modula Trgovačka praksa.

U **drugom** razredu planirano je 640 sati Trgovačke prakse godišnje koji se izvode u svijetu rada, u prodavaonici. Učenici kreću na Trgovačku praksu s početkom nastavne godine i pohađaju istu do ispunjenja ukupnog fonda sati. Dinamiku provedbe Trgovačke prakse ustanova za strukovno obrazovanje organizira u odnosu na svoje specifičnosti i specifičnosti poslodavaca u okruženju. Nastavnik i mentor zajedno izvedbenim planom i programom planiraju vježbe u sklopu trgovačke prakse te definiraju vremenske okvire u kojima će se provoditi provjeravanje i vrednovanje najmanje jednom mjesečno. Slijedi dinamika provedbe:

- dnevna dinamika – tri dana nastave, dva dana prakse tijekom cijele nastavne godine; po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 radnih sati (40 satni radni tjedan)
- tjedna dinamika – tri tjedna nastave, dva tjedna prakse tijekom cijele nastavne godine; po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 sati radnih (40 satni radni tjedan)
- mjesečna dinamika – šest tjedana nastave, četiri tjedna prakse tijekom cijele nastavne godine: po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 sati radnih (40 satni radni tjedan)

Učenici dio praktične nastave mogu obaviti u vrijeme zimskog i/ili proljetnog odmora, što znači da će ukupni fond radnih sati ispuniti prije roka.

U **trećem** razredu planirano je 592 sata Trgovačke prakse godišnje koji se izvode u svijetu rada, u prodavaonici. Učenici kreću na Trgovačku praksu s početkom nastavne godine i pohađaju istu do ispunjenja ukupnog fonda sati (cca. do 28. svibnja). Dinamiku provedbe Trgovačke prakse ustanova za strukovno obrazovanje organizira u odnosu na svoje specifičnosti i specifičnosti poslodavaca u okruženju. Nastavnik i mentor zajedno izvedbenim planom i programom planiraju vježbe u sklopu trgovačke prakse te definiraju vremenske okvire u kojima će se provoditi provjeravanje i vrednovanje najmanje jednom mjesečno. Slijedi dinamika provedbe:

- dnevni dinamika – tri dana nastave, dva dana prakse tijekom cijele nastavne godine; po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 radnih sati (40 satni radni tjedan)
- tjedni dinamika – tri tjedna nastave, dva tjedna prakse tijekom cijele nastavne godine; po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 radnih sati (40 satni radni tjedan)
- mjesečni dinamika – šest tjedana nastave, četiri tjedna prakse tijekom cijele nastavne godine: po završetku nastave Trgovačka praksa se odrađuje pet dana tjedno po 8 radnih sati (40 satni radni tjedan)

Učenici dio praktične nastave mogu obaviti u vrijeme zimskog i/ili proljetnog odmora, što znači da će ukupni fond radnih sati ispuniti prije roka.

Nastavnici, učenici i mentori u provedbi Trgovačke prakse koriste **Mapu praktične nastave** pomoću koje sustavno prate realizaciju sadržaja i postupnost u usvajanju vještina.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje vezano uz teorijske temelje. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik i mentor uvažavajući preporuke učenika izabiru sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik i mentor osmišljavaju nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik i mentor stvaraju i izabiru nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

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

Učenje se provodi u prodavaonici, a okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva. Odnosi između učenika, nastavnika i mentora temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnom predmetu Trgovačka praksa provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i prihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

Vrednuje se i prati dubina i širina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda u kognitivnome i afektivnome području – znanja, vještina te samostalnosti i odgovornosti.

Praćenje i vrednovanje učenika kod poslodavca provode nastavnik i mentor najmanje jednom mjesečno i o tome donose zajedničku ocjenu. Tijekom praćenja i ocjenjivanja učenika važno je utvrditi jesu li učenici redovito polazili trgovačku praksu kod poslodavca, samostalno i/ili uz pomoć mentora obavljali radne zadatke, odgovorno se ponašali prema opremi i asortimanu prodavaonice i konačno uljudno se ponašali prema kupcima zadovoljavajući njihove potrebe.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. poslovna vještina

Oblici vrednovanja: stečene vještine snalaženja u poslovnim situacijama, ažurnost i točnost u obavljanju poslovnih zadataka, njegovanje kvalitetnih međuljudskih odnosa timskog rada

2. odnos prema radu

Oblici vrednovanja: odnos prema opremi i asortimanu prodavaonice, odnos prema kupcima i njegovim potrebama, redovito pisano praćenje poslovnih zadataka i ažuriranje mape praktične nastave.

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i savladavanju vještina, stjecanju navika te stupnja samostalnosti i odgovornosti u obavljanju svakodnevnih zadataka.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i

učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

2.3. Izborni modul

Obuhvaća ishode učenja koji dodatno osiguravaju stjecanje strukovnih kompetencija primjenjujući nove tehnologije i odgovore na zahtjeve lokalnog svijeta rada.

U okviru 5. ciklusa ustanova za strukovno obrazovanje može u drugom razredu prilagoditi svoje potrebe potrebama lokalne zajednice i lokalnog svijeta rada u okviru 70 sati godišnje nastave, te 128 sati nastave u okviru trećeg razreda.

Sukladno Izmjenama i dopuni Zakona o strukovnom obrazovanju („Narodne novine“, broj 25/2018) ustanova za strukovno obrazovanje može do 30% ili 329 sati godišnje u drugom razredu i 293 sati u trećem razredu, organizirati sukladno svojim potrebama ili potrebama lokalne zajednice. Osluškiivanje potreba lokalne zajednice omogućeno je u okviru izbornih modula. U strukovnom kurikulumu Učeniku u 5. ciklusu predlaže se izbor jednog izbornog predmeta u drugom razredu i dva izborna predmeta u trećem razredu od ponuđenog broja robnih skupina izbornog modula. Izborni modul predstavlja 6,39% ukupnog fonda sati strukovnog dijela ili 70 sati godišnje u drugom razredu i 13,12% ukupnog fonda sati strukovnog dijela ili 128 sati godišnje u trećem razredu. Učenici mogu birati između 10 izbornih predmeta: Kućni namještaj, Tekstil, Obuća i kožna galanterija, Uradi sam, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija, a ponuđene su kako bi učenik tijekom 5. ciklusa spoznao svoje afinitete prema određenoj robnoj skupini.

Izborni modul se u drugom razredu izvodi u okviru jednog izbornog predmeta u ukupnom fondu sati od 2 sata tjedno. Ustanova za strukovno obrazovanje bira tri od deset izbornih predmeta (robni skupina) te ih nudi učenicima. Učenici biraju jedan od tri izborna predmeta te ustanova za strukovno obrazovanje na osnovu izvršenog izbora učenika organizira nastavu.

U trećem razredu izborni modul provodi se u okviru 2 izborna predmeta, odnosno 4 sata godišnje. Ustanova za strukovno obrazovanje bira četiri od deset izbornih predmeta (robni skupina) te ih nudi učenicima. Učenici biraju dva od četiri izborna predmeta, a ustanova za strukovno obrazovanje na osnovu izvršenog izbora učenika organizira nastavu za ta dva izborna predmeta.

U Tablici 6 nalazi se popis deset izbornih predmeta od kojih ustanova za strukovno obrazovanje izabire tri.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
5. ciklus		

IZBORNI MODUL	Kućni namještaj	Robne skupine-Kućni namještaj
	Tekstil	Robne skupine-Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Robne skupine-Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Robne skupine-Kućna radionica
	Vrtlarenje	Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Robne skupine-Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Robne skupine-Elektrotehnička roba
	Elektronika	Robne skupine-Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Robne skupine-Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Robne skupine-Metalna roba

Tablica 6. Izborni modul 5. ciklusa

A. OPIS MODULA

Izborni modul omogućuje učeniku stjecanje znanja o pojedinim robnim skupinama, kakvoći i uporabnoj vrijednosti proizvoda i čimbenicima koji sudjeluju u oblikovanju i čuvanju robe od primarne proizvodnje do krajnjih potrošača.

Skupovi ishoda učenja usmjeravaju učenika na stjecanje znanja o vrstama, karakteristikama, mogućnostima i načinima korištenja proizvoda obuhvaćenih ovim modulom.

Cilj **Izbornog modula** je stjecanje znanja i 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, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** u 4. i 5. ciklusu.

Nastavni predmet **Kućni namještaj** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Kućni namještaj** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za klasificiranje elemenata sobnog namještaja, kategoriziranje namještaja za dnevni boravak, grupiranje blagovaonskog namještaja te izdvajanje kuhinjskog i kupaonskog namještaja.

U okviru navedenog predmeta učenik će razlikovati namještaj prema vrsti namještaja i vrsti materijala od kojeg je pojedini proizvod izrađen.

Dodatno će učenik objasniti kupcu specifičnosti pojedinih kategorija namještaja te samostalno i odgovorno preporučiti proizvod prema kupčevim osobnim potrebama i preferencijama.

Nastavni predmet **Tekstil** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Tekstil** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za razlikovanje muške i ženske konfekcije, kategoriziranje dječje konfekcije, povezivanje odjeće za slobodno vrijeme i sport, klasificiranje oznaka za označivanje veličine, kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda i sortiranje tekstilnih proizvode za kućanstvo.

U okviru navedenog predmeta učenik će razlikovati mušku i žensku konfekciju prema skupinama odjevnih predmeta te proizvode kućnog tekstila prema dimenzijama i vrsti materijala od kojeg su izrađeni, tumačiti će oznake odjevnih veličina muške, ženske i dječje konfekcije i odjeće za slobodno vrijeme i sport.

Dodatno će učenik uputiti kupca na održavanje tekstilnih proizvoda temeljem specifičnosti pojedinih vrsta etiketa.

Nastavni predmet **Obuća i kožna galanterija** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Obuća i kožna galanterija** je omogućiti učeniku stjecanje znanja 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.

U okviru navedenog predmeta učenik će opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije, prezentirati specifičnosti određenog proizvoda sportske obuće, povezati europski i američki sustav označavanja veličina obuće s dužinom stopala kupca u centimetrima,

analizirati deklaracije na obući i razlikovati materijale od kojih mogu biti izrađeni gornji dijelovi obuće.

Nastavni predmet **Uradi sam** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Dodatno će učenik uputiti kupca na održavanje pojedine vrste obuće temeljem oznake na deklaraciji obuće o materijalu izrade obuće.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno izdvojiti alate potrebne za rad u kućnoj radionici i prezentirati metale i metalnu robu.

Dodatno će učenik samostalno usporediti podne obloge i keramičke pločice i rangirati boje i lakove za uređenje doma.

Nastavni predmet **Vrtlarjenje** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Vrtlarjenje** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za klasificiranje alata koji se koriste za uređenje vrta i okućnice i kombiniranje proizvode za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kategorizirati vrtni namještaj, prikazati prednosti i nedostatke vrtnog namještaja izrađenog od vrbove šibe, ratana i plastike i navesti opremu za zaštitu od sunca u vrtu.

Dodatno će učenik samostalno povezati opremu i materijale za održavanje bazena i prezentirati povezanost tehničkih karakteristika konkretnog proizvoda s cijenom koštanja.

Nastavni predmet **Školski i uredski pribor** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Školski i uredski pribor** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za razlikovanje školskog pribora od uredskog pribora i razvrstavanje asortimana sredstava za pisanje.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka, nabrojiti svojstva papira i klasificirati uredsku papirnu konfekciju.

Dodatno će učenik samostalno sortirati papir prema namjeni, klasificirati tiskanice prema namjeni i klasificirati knjige prema tematici.

Nastavni predmet **Kućanski aparati** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno opisati namjenu malih kućanskih aparata za pripremanje hrane, spremanje i čišćenje te aparata za osobnu njegu.

Dodatno će učenik samostalno klasificirati uređaje za grijanje i hlađenje u kućanstvu.

Nastavni predmet **Elektronika** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Elektronika** je omogućiti učeniku stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i znanja za povezivanje televizora i prateće opreme.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno kategorizirati igraće konzole i prateću opremu te će grupirati pametne telefone i prateću opremu prema vrsti, proizvođaču i cijeni.

Dodatno će učenik samostalno prezentirati audio, video uređaje i foto opremu te će kombinirati računala i prateću opremu.

Nastavni predmet **Automobili i autodijelovi** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

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

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti oznake na auto gumi i izdvojiti specifičnosti auto alata, objasniti princip rada motora s unutarnjim izgaranjem te razlikovati oto i dizel motore i njihov način rada.

Dodatno će učenik samostalno razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.

Nastavni predmet **Željezarija** usmjerava učenika na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Svrha učenja i poučavanja predmeta **Željezarija** je omogućiti učeniku stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obradbe metala.

U okviru navedenog predmeta učenik će samostalno protumačiti načine površinske zaštite metala od korozije i klasificirati metalnu robu.

Dodatno će učenik samostalno kategorizirati ostalu metalnu robu i upoznati se s njom s ekonomsko-komercijalnog stajališta.

MODUL	PREDMET/I	SKUPOVI ISHODA UČENJA
IZBORNI MODUL	5. ciklus	
	Kućni namještaj	Robne skupine-Kućni namještaj
	Tekstil	Robne skupine-Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Robne skupine-Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Robne skupine-Kućna radionica
	Vrtlarenje	Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Robne skupine-Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Robne skupine-Elektrotehnička roba
	Elektronika	Robne skupine-Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Robne skupine-Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Robne skupine-Metalna roba

B. RAZRADA MODULA

Modul: IZBORNI MODUL						
Predmet: Kućni namještaj						
Skup ishoda učenja: Robne skupine - kućni namještaj						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati i elemente sobnog namještaja	Navedi skupine elemenata sobnog namještaja. Identificirati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađeni pojedini dijelovi sobnog namještaja. Obrazložiti karakteristike dva proizvoda iste namjene napravljena od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz asortimana sobnog namještaja prema njegovim željama i potrebama.	Nabrojiti elemente sobnog namještaja	Razlikovati dimenzije i vrstu materijala kod pojedinih elemenata sobnog namještaja	Usporediti dva proizvoda iste podskupine sobnog namještaja	Preporučiti način održavanja sobnog namještaja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti elemente sobnog namještaja.						
2.	Kategorizirati namještaj za dnevni boravak	Navedi kategorije namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala za izradu tapeciranog namještaja. Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka te usporediti njihove materijale izrade, mehanička svojstva i cijene.	Imenovati kategorije namještaja za dnevni boravak	Prepoznati vrstu materijala za izradu tapeciranog namještaja	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka	Usporediti regal dnevnog boravka izrađen od mediapana u visokom sjaju i iverala s obzirom na cijenu i mehanička svojstva

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati kategorije namještaja za dnevni boravak.

3.	Grupirati blagovaonski namještaj	Objasniti pojedinu vrstu blagovaonskog namještaja. Predložiti blagovaonski namještaj s obzirom na materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti skupine blagovaonskog namještaj	Opisati pojedinu skupinu blagovaonskog namještaja	Predložiti blagovaonske stolice uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Prezentirati blagovaonsku klupu izrađenu u <i>Patchwork</i> dizajnu
----	----------------------------------	---	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine blagovaonskog namještaja.

4.	Preporučiti kuhinjski namještaj	Navesti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i argumentirati kuhinjski namještaj s obzirom na vrstu materijala.	Izdvojiti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri	Usporediti kuhinjski namještaj izrađen od različitih vrsta materijala	Argumentirati prednosti uporabe kuhinjske plohe od <i>kerrocka</i>
----	---------------------------------	--	--	---	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Izdvojiti osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.

5.	Izdvojiti kupaonski namještaj	Objasniti specifičnosti pojedinih kategorija namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati slavine i kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom umivaonika i tipom vodovodne instalacije.	Nabrojiti kategorije kupaonskog namještaja i kupaonsku opremu	Razlikovati slavine i kupaonsku opremu prema namjeni	Preporučiti umivaonik s odgovarajućom slavinom	Povezati kupaonski namještaj s vrstom umivaonika i tipom vodovodne instalacije
----	-------------------------------	---	---	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti kategorije kupaonskog namještaja i kupaonsku opremu.

Predmet: Tekstil

Skup ishoda učenja: Robne skupine-Tekstilni proizvodi

RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Razlikovati i 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 proizvoda	Napraviti mapu raznih etiketa kao oglednih primjera za svaku vrstu uz objašnjenja istih
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 kod dječje konfekcije. Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda 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

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Navedi prednosti/nedostatke dva proizvoda kućnog tekstila izrađenih od različitih materijala	Preporučiti posteljinu prema dimenziji i vrsti materijala
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.						
Predmet: Obuća i kožna galanterija						
Skup ishoda učenja: Robne skupine-obića 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.	Imenovati proizvode kožne galanterije	Opisati svojstva pojedinih skupina proizvoda kožne galanterije	Razlikovati specifičnosti materijala od kojeg mogu biti napravljeni	Argumentirati prednosti i nedostatke proizvoda izrađenog od prave kože i

		Obrazložiti karakteristike materijala od kojeg mogu biti izrađeni pojedini proizvodi kožne galanterije.			proizvodi kožne galanterije	proizvoda izrađenog od imitacije kože na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 sa dužinom stopala u centimetrima	Analizirati oznake veličine proizvoda muške, ženske i dječje obuće na primjeru

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 dva 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 dva proizvoda uz dodatna pojašnjenja	Samostalno izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz pojašnjenja
----	---	--	---	--	---	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Prepoznati značenje pojedine oznake na deklaraciji obuće.

5.	Prepoznati materijal za izradu obuće	Navesti vrste gornjih koža za obuću. 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.	Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću	Opisati karakteristike pojedinih vrsta gornjih koža za obuću	Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta gornjih koža za obuću	Samostalno prezentirati dva proizvoda izrađena od različitih vrsta koža obzirom na cijenu proizvoda
----	--------------------------------------	---	---------------------------------------	--	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.

Predmet: Uradi sam

Skup ishoda učenja: Robne skupine-Kućna radionica

RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Raščlaniti proizvode vezane za vodovodne instalacije u kući	Identificirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući. Opisati pojedinu skupinu proizvoda. Samostalno analizirati prednosti i nedostatke bakrenih i pex cijevi za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući. Sastaviti prijedlog potrebne opreme za izvođenje određenog posla vodovodne instalacije u kući prema potrebama kupca.	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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Kategorizirati skupine proizvoda potrebne za izvođenje vodoinstalaterskih radova u kući.

2.	Klasificirati proizvode vezane za elektro instalacije 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. Te sastaviti prijedlog oprema za izvođenje elektroinstalacijskih radova u kući.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala	Objasniti podjelu metala prema otpornosti na oksidaciju sa predstavnicima	Komentirati pojedinu skupinu metalne robe	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen

		obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen,				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 asortimana 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 asortimana podnih obloga	Preporučiti kupcu podnu oblogu obzirom na njegove potrebe
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.						
6.	Rangirati boje i lakove za uređenje doma	Naveći 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.	Naveći 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 asortimana boja i lakova prema željama i potrebama kupca

		Obrazložiti prednosti i nedostatke konkretnog proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima. Samostalno prezentirati određeni proizvod iz asortimana boja i lakova prema željama kupca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Navesti podjelu premaznih sredstava. Predmet: Vrtlarenje Skup ishoda učenja: Robne skupine - 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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	Opisati vrste i tržišna obilježja umjetnih gnojiva	Razlikovati pesticide prema namjeni	Povezati pojedinu vrtu pesticida i s njegovom namjenom	Samostalno prezentirati proizvod za njegu i proizvod za zaštitu bilja na primjeru

		proizvod za zaštitu i proizvod za njegu bilja.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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. 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti kategorije vrtnog namještaja.						
4.	Naveći 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.	Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena. Predmet: Školski i uredski pribor Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati školski i uredski pribor.						
2.	Protumačiti oznake na različitim vrstama olovaka	Opisati standardne grafitne olovke. Razlikovati tvrdoću olovaka prema međunarodnim oznakama tvrdoće. Povezati značenje slovni i brojčanih oznaka olovaka s njihovom primjenom. Razlikovati	Navesti vrste oznaka na različitim vrstama olovaka	Razlikovati slovne i brojčane oznake na različitim vrstama olovaka	Identificirati značenje slovni i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka	Povezati značenje slovni i brojčanih oznaka na različitim vrstama olovaka s njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi

		kopirne, pastelne i specijalne olovke. Povezati značenje oznaka s različitim vrstama olovaka i njihovom primjenom u svakodnevnoj uporabi.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 na primjeru	Samostalno identificirati vrste, asortiman i primjenu uredske papirne konfekcije jednog od velikih proizvođača uredske papirne konfekcije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Imenovati vrste uredske papirne konfekcije.						
4.	Sortirati papir prema namjeni	Naveći 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.	Naveći podjelu papira prema njihovoj 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

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

5.	Klasificirati knjige prema tematici	Naveći 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Naveći popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.

Predmet: Kućanski aparati

Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 energetske učinkovitost na primjeru kućanskih aparata. Razumjeti indeks energetske učinkovitosti. Analizirati svojstva i energetske učinkovitost proizvoda.	Nabrojiti skupine velikih kućanskih aparata	Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata	Razlikovati svojstva i energetske učinkovitost skupine velikih kućanskih aparata	Analizirati svojstva i energetske učinkovitost velikih kućanskih aparata na primjeru

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati svojstva skupine velikih kućanskih aparata.

2.	Odabrati male kućanske aparate za	Objasniti svojstva i primjenu malih kućanskih aparata za pripremu hrane. Protumačiti prednosti i	Izdvojiti male kućanske aparate za pripremu hrane iz	Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane	Protumačiti prednosti i nedostatke primjene malih	Argumentirati prednosti i nedostatke malih kućanskih
----	-----------------------------------	--	--	--	---	--

	pripremu hrane	nedostatke određenog proizvoda prema zahtjevima kupaca. Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke određenog proizvoda.	skupine malih uređaja		kućanskih aparata za pripremu hrane	aparata za pripremu hrane na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Opisati namjenu i svojstva malih kućanskih aparata za pripremu hrane.						
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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 unutar robne skupine elektrotehničke robe.	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
----	--	--	--	--	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

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

Predmet: Elektronika

Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 i 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

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati svojstva televizora i prateće opreme.

2.	Prezentirati audio, video uređaje i foto opremu	Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme. Opisati osnovnu namjenu i dodatne	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
----	---	---	--	--	---	--

		mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme. Objasniti primjenu reproduktora. Razlikovati dodatne mogućnosti audio, video uređaja i foto opreme.				uređaja i foto opreme na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.						
3.	Kategorizirati igraće konzole i prateću opremu	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, Xbox, Playstation, Wii&Wii U, PSP&Vita, 3DS&DS. Razlikovati prateću opremu te prednosti i nedostatke igračih konzola. Samostalno prezentirati vrste igračih konzola i prateću opremu.	Grupirati igraće konzole prema vrsti igre	Razlikovati karakteristike igraće 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 njihovim karakteristikama
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igračih konzola.						
4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu	Naveći 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 dodatne opreme.	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 i prateće dodatne opreme obzirom na cijenu pametnih telefona

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 (workstation). Isticati 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 od različitih proizvođača	Sastaviti prijedlog različite konfiguracije računala s obzirom na zahtjeve kupaca i kupovne moći
----	---------------------------------------	---	--	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.

Predmet: Automobili i autodijelovi

Skup ishoda učenja: Robne skupine – 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 Otto-motora, Dizel-motora i	Nabrojiti vrste i glavne dijelove motora	Opisati glavne dijelove motora	Protumačiti rad benzinskih i dizel motora	Argumentirati prednosti i nedostatke motora s unutarnjim izgaranjem
----	--	--	--	--------------------------------	---	---

		Wankel-motora. Samostalno argumentirati prednosti i nedostatke benzinskih i dizel motora.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.						
4.	Izdvojiti specifičnosti auto alata	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti najvažniji auto alat	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata	Razlikovati skupine alata za popravak automobila	Usporediti skupine najpotrebnijeg alata i alata za popravak automobila u specijaliziranim autoservisima
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama. Primjer vrednovanja: Nabrojiti najvažniji auto alat.						
5.	Razlikovati auto kozmetiku prema namjeni	Navesti auto vrste kozmetike prema namjeni. S obzirom na karakteristike auto kozmetike preporučiti vrstu uporabe na konkretnim primjerima i vrstama automobila.	Navesti osnovne vrste auto kozmetike	Objasniti osnovnu namjenu auto kozmetike	Protumačiti karakteristike auto kozmetike prema namjeni	S obzirom na karakteristike preporučiti vrstu auto kozmetike za korištenje kod osobnog automobila

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.

Predmet: Željezarija

Skup ishoda učenja: Robne skupine- 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.

Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.						
4.	Klasificirati metalnu robu	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Objasložiti 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 kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme 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 stječu u trgovačkom praktikumu škole simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama.						
Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.						

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

Izborni modul u okviru 5. ciklusa izuzetno je bitan dio strukovnih modula kurikuluma Prodavač jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula učenik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se školuje te stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač.

Usvajanjem skupina ishoda učenja ovog modula budući prodavači stječu temeljne kompetencije važne za zanimanje.

Ovaj modul se odnosi i na izravnu poslovnu komunikaciju s kupcima prilikom prezentacije i prodaje proizvoda i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira na bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje učenici usvajaju u općeobrazovnom predmetu **Hrvatski jezik** i strukovnom predmetu **Matematika u prodaji**.

Izborni modul pojedinih robnih skupina podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, korištenje poslovnog rječnika i poznavanje medijske pismenosti pa se tako prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Kada se prodajna komunikacija prilikom prodaje i prezentacije proizvoda pojedinih robnih skupina odvija na stranom jeziku tada pronalazimo vezu s predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će učenici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te razlikovati činjenice od mišljenja, kritički procjenjivati društvene i vlastite vrijednosti – pronalazi se i poveznica s međupredmetom **Socijalni i osobni razvoj**.

Verbalna komunikacija kao alat koji utječe na povećanje prodaje pojedinih proizvoda u prodavaonici predstavlja poveznicu s međupredmetom **Poduzetništvo**, dok je uporaba različitih strategija učenja te propitivanje i traženje informacija o proizvodu iz različitih izvora –poveznica s međupredmetnom temom **Učiti kako učiti**.

D. UČENJE I POUČAVANJE PREDMETA

Učenje i poučavanje u **Izbornom modulu** usmjereno je na učenika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi modula su upoznati učenike s pojedinom vrstom i kvalitetom robe, deklariranjem, ambalažom, pakiranjem, normama kvalitete te zakonskom regulativom za pojedinu vrstu robe.

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti učenika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Odgojno-obrazovni ishodi ostvaruju se iskustvenim, problemsko-stvaralačkim, istraživačkim učenjem, osobito individualnim i suradničkim oblicima rada te uz pomoć informacijske tehnologije.

Učenje i poučavanje ostvaruje se aktivnostima kojima učenik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji pojedinih robnih skupina potiču učenika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja o specifičnim karakteristikama pojedinih proizvoda iz robnih skupina. Nastavni sadržaji omogućuju učeniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o vrsti, podvrsti i asortimanu proizvoda.

Nastavnik uvažavajući preporuke učenika izabire sadržaje s kojima se učenik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Učenik promišlja o važnosti uporabe proizvoda u svakodnevnom životu, uvjetima skladištenja, transporta i manipulacije određene robe.

Nastavnik osmišljava nastavu procjenjujući znanja i vještine učenika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje učenik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale i prilagođava ih razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, učenicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni učenicima tijekom učenja.

Okruženje za učenje i poučavanje je poticajno i usmjereno na sadržaje učenja te omogućuje razvoj zajedništva.

Prostor učenja je najčešće učionica, a učenje i poučavanje ostvaruje se i u različitim izvanučioničkim prostorima, gospodarskim subjektima i prodavaonicama.

Odnosi između učenika i nastavnika temelje se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Nastavni predmeti **Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** poučavaju se u 5. ciklusu strukovnog modula, u drugom razredu s planiranih 70 sati godišnje, odnosno 2 sata tjedno, i u trećem razredu s planiranih 128 sati godišnje, odnosno dva nastavna predmeta po 2 sata tjedno, a nastavnik svojim izvedbenim planom i programom i programom samostalno planira sate obrade, uvježbavanja, ponavljanja i provjeravanja s obzirom na ostvarivanje ishoda učenja i napretka učenika.

Ustanova za strukovno obrazovanje predložit će **tri** od deset izbornih predmeta u **prvom i drugom razredu** i **četiri** od deset u **trećem razredu**. Pri tome je važno da se izborni predmeti iz godine u godinu **ne ponavljaju**.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba učenika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama. kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća učenika s teškoćama.

U skladu s odgojno-obrazovnim potrebama darovitih učenika, uvodi se razlikovni kurikulum u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija provodi se na osnovu različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog učenika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja potrebno je upoznati učenike s elementima praćenja i vrednovanja. Što i kako se vrednuje potrebno je unaprijed planirati i najaviti. Praćenje i informiranje učenika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredovanje učenika prati se pisanim bilješkama dok se razina usvojenosti odgojno-obrazovnih ishoda prati brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine izražava se zaključna ocjena iz nastavnog predmeta koja uključuje sve komponente.

Učenike prije poučavanja treba upoznati na razumljiv način s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje za učenje rezultira kvalitetnim povratnim informacijama i razmjenom iskustava o procesima učenja i usvojenosti znanja i vještina u odnosu na očekivane ishode učenja. Višeminutne provjere mogu se ocjenjivati, ali trebaju biti prethodno najavljene.

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

Prilagodba vrednovanja učeničkih postignuća odnosi se na prilagodbu procesa vrednovanja, ispitnih materijala i sredstava te metoda vrednovanja koje omogućuju da učenici s teškoćama pokažu usvojenost kurikulumom definiranih odgojno-obrazovnih ishoda na ravnopravnoj osnovi.

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će učeniku s pomoću planiranih aktivnosti i metoda (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje putem povratnih informacija (vrednovanje za učenje), omogućiti mu najbolji način 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 učenika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju učenikove teškoće.

Za učenike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, tj. formativno vrednovanje radi poticanja napretka učenika pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija. Takvim pristupom vrednovanja

tijekom aktivnosti učenja ujedno se preispituje jesu li zastupljene prilagodbe učinkovite za daljnje učenje i poučavanje i poticanje napretka učenika, za iskazivanje naučenog te treba li ih mijenjati nekim drugim prilagodbama.

Cijeli sustav prilagodbe vrednovanja potrebno je temeljiti na strategijama pristupačnosti učenicima s teškoćama kako ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale učenike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda tako da ih učenici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Ona također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene s obzirom na učenikove teškoće, a koje osiguravaju alternativu ili prilagodbu u njihovoj primjeni, istodobno stvarajući pristupačno i poticajno okruženje za obavljanje ispitivanih aktivnosti i zadataka. Vrednovanje svakako treba rezultirati odgovarajućim i pristupačnim povratnim informacijama o procesu učenja i napredovanju. Na taj će način učenici s teškoćama moći na ravnopravnim osnovama iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja učenika koriste se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: usmena provjera, provjera usvojenosti stručne terminologije, pisana provjera problemskim zadacima te zadacima zatvorenoga i/ili otvorenog tipa

2. primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenim samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (korištenjem aktivnih metoda npr. analizom slučajeva, prezentacijama, demonstracijama), korelacija s ostalim nastavnim sadržajima

3. suradnja u nastavnom procesu

Oblici vrednovanja: suradnja u usvajanju nastavnih sadržaja, konstantnost u radu i samostalnost u izradi domaćih zadaća, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim učenicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti

Sustavnim praćenjem i vrednovanjem na temelju prikupljanja i tumačenja podataka o poučavanju i napredovanju pojedinog učenika djeluje se na poboljšanje učenja i poučavanja. Na kraju određenoga razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje odgojno-obrazovnih ishoda. Vrednuje se usvojenost znanja i razvijenost vještina, a prati se i procjenjuje stupanj samostalnosti i odgovornosti, stečene navike te komunikacija i suradnja.

Zaključna ocjena oblikuje se na temelju što više informacija o učenikovu ostvarivanju odgojno-obrazovnih ishoda. Zaključna ocjena nije aritmetička sredina pojedinačnih ocjena već je pokazatelj učenikova napretka u učenju i stjecanju vještina, sposobnosti izricanja kritičkoga i stvaralačkoga mišljenja, samostalnosti i odgovornosti.

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 učenika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i učenika predstavljaju nacionalne kurikulumske dokumente kojima se osiguravaju rješenja koja se sustavno ugrađuju u sve nacionalne kurikulumske dokumente, a odnose se i na kurikulumske dokumente izrađene na ostalim razinama.

3. Završni rad

Uvjeti za stjecanje kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja provodi se sukladno *Nacionalnom kurikulumu za strukovno obrazovanje* u sklopu kojeg je predviđeno da kvalifikacije razine **4.1.** završavaju provjerom strukovno-teorijskih sadržaja te izradom i obranom završnoga praktičnog rada pred stručnim povjerenstvom. Time je obuhvaćena ukupnost svih polja učenja (modula) i usvojenost svih zadanih ishoda učenja.

Završni rad smatra se uspješno položenim ako je:

- provjera strukovno-teorijskih sadržaja ocijenjena s najmanje ocjenom dovoljan
- izrada i obrana završnog praktičnog rada pred stručnim povjerenstvom u prodavaonici ocijenjena najmanje ocjenom dovoljan.

Materijalni i kadrovski uvjeti za vrednovanje skupova ishoda učenja definirani su standardom kvalifikacije upisanom temeljem Odluke o upisu standarda kvalifikacije u Registar Hrvatskoga kvalifikacijskog okvira i ovim strukovnim kurikulumom.

Provjera strukovno-teorijskih sadržaja provodi se u Ustanovi za strukovno obrazovanje. Strukovno-teorijski sadržaji provjeravaju se u pisanom obliku pitanjima višestrukog izbora, a vrednuju se znanja stečena u strukovnim modulima Maloprodaja, Radni procesi i Robne skupine.

Provjera praktičnog rada pred Povjerenstvom provodi se u prodavaonici, odnosno kod poslodavca. Vrednovanje u prodavaonici provodi tročlano stručno Povjerenstvo, a sastavljeno je od jednog nastavnika sustručnjaka i dva mentora. Mentor i nastavnik učeniku tijekom stjecanja vještina u okviru Učenja temeljenog na radu ne mogu provoditi vrednovanje ostvarenih ishoda učenja i biti članovi tročlanog Povjerenstva. Stoga kako bi se osigurala objektivnost u ocjenjivanju predlaže se rotacija mentora i izbor nastavnika sustručnjaka za članove tročlanog Povjerenstva.

Praktičnim radom provjeravaju se stečene vještine 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 stečena znanja o pojedinačnom proizvodu kojeg prodavač nudi kupcu tijekom prodajnog razgovora. U sljedećoj tablici prikazane su faze prodajnog razgovora koje su predmet vrednovanja u okviru završnog praktičnog rada te maksimalan broj bodova koje učenik 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, a koje su predmet ocjenjivanja tročlanog Povjerenstva tijekom izrade i obrane završnog praktičnog rada.

FAZA PRODAJNOG RAZGOVORA	KOMPETENCIJA/ISHOD	MOGUĆI BODOVI					OSTVARENI BODOVI	
USPOSTAVLJANJE KONTAKTA S KUPCEM I DEFINIRANJE KUPČEVIH POTREBA (MAX. 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 (MAX. 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 (MAX. 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 dopuskog 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 (MAX. 20 bodova)	RASPITIVANJE O OBLICIMA 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 IZNOSE 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 ISPRAČAJ KUPCA (MAX. 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 ISPRAČAJ (uputiti kupca u servis/reklamaciju i pozdraviti uz prigodne riječi i smiješak)	1	2	3	4	5		
UKUPNO								

Završni rad uspješno je položen ako je uspjeh u pojedinačnim modulima Radni procesi, Prodavaonica, Komunikacija i Robne skupine ocijenjen s najmanje ocjenom dovoljan.

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

Materijalni i kadrovski uvjeti 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 strukovne kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja. Skupovi ishoda učenja sastavni su dijelovi nastavnog predmeta te se u nastavku u Tablici 7. prikazuju materijalni uvjeti za stjecanje i vrednovanje s obzirom na skup/ove ishoda učenja i nastavni/izborni predmet kojeg je on sastavni dio.

MATERIJALNI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni predmeti			
Tržište i trgovina	Osnove trgovine	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Trgovina na malo		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Robne skupine-hrana	Prehrambena roba	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		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.
Nabava robe u prodavaonici	Nabavno poslovanje	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura,	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura,

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Nabavna dokumentacija prodavaonice		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		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.
		informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Dokumentacija za praćenje zaliha robe		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
Osnove rada u prodavaonici	Radne procedure	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)
Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici		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)
Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada		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)
Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	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.

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem	Komunikacija u prodavaonici	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom 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, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Primjena radnih procedura u prodavaonici		standardna prodavaonica kod poslodavca	standardna prodavaonica kod poslodavca
4. Ciklus – izborni predmeti			
Robne skupine-Kućni namještaj	Kućni namještaj	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)
Robne skupine-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.

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Robne skupine-Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	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)
Robne skupine-Kućna radionica	Uradi sam	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)
Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	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)
Robne skupine-Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	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.

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Robne skupine- Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	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)
Robne skupine- Elektronička roba	Elektronika	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)
Robne skupine- Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	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)
Robne skupine- Metalna roba	Željezarija	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.

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
5. Ciklus – obvezni predmeti			
Robne skupine-roba široke potrošnje	Neprehrambena roba	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)
Prodaja robe u prodavaonici	Prodajno poslovanje	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
		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.

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Obračun prodane robe		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
		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.
Mjerne jedinice u trgovini	Matematika u prodaji	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
Postotni račun u trgovini		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		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.
Kalkulacija maloprodajne cijene		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		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.
Informatička podrška prodaji		Informatika u prodaji	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač
Priprema robe za prodaju	Priprema prodaje	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)
Maloprodajna cijena		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)
Naplata prodane robe putem POS uređaja	Zaključivanje prodaje	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)
Izravna prodajna komunikacija	Komunikacija u prodavaonici	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Neizravna prodajna komunikacija		informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	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 instaliranom 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, 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)
Prodaja robe putem Interneta	E-trgovina	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom potrebnom programskom potporom, programska potpora za upravljanje učionicom (CMS), pisač	informatička učionica: projektor, zaslon, računalo za nastavnika s instaliranom 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 instaliranom 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 predmeti			
Robne skupine-Kućni namještaj	Kućni namještaj	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji,	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji,

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		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.	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)
Robne skupine-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)
Robne skupine-Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	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)
Robne skupine-Kućna radionica	Uradi sam	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)
Robne skupine-Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna,	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna,

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	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)
Robne skupine-Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	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)
Robne skupine-Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	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)
Robne skupine-Elektronička roba	Elektronika	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)
Robne skupine-Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.),

Skup ishoda učenja	Nastavni/izborni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Robne skupine- Metalna roba	Željezarija	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)
Završni rad		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, memorystick, flip-chart, udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		standardna prodavaonica kod poslodavca	standardna prodavaonica kod poslodavca

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

KADROVSKI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni 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

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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 mentor kod poslodavca
Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar prehrambenog inženjerstva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer prehrambenog inženjerstva - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Komunikacija u vezi sa zapošljavanjem	Komunikacija u prodavaonici	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Zaštita na radu u prodavaonici	Trgovačka praksa	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Primjena radnih procedura u prodavaonici		mentor kod poslodavca	mentor kod poslodavca nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
4. Ciklus – izborni predmeti			
Robne skupine- Kućni namještaj	Kućni namještaj	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Tekstil	Tekstil	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Kućna radionica	Uradi sam	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Robne skupine- Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Elektronička roba	Elektronika	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 mentor kod poslodavca
Robne skupine- Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - magistar inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Robne skupine- Metalna roba	Željezarija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
5. Ciklus – obvezni predmeti			
Robne skupine- roba široke potrošnje	Neprehrambena roba	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Prodaja robe u prodavaonici	Prodajno poslovanje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Obračun prodane robe		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Mjerne jedinice u trgovini	Matematika u prodaji	nastavnik općeobrazovnog predmeta: - 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: - 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
Postotni račun u trgovini		nastavnik općeobrazovnog predmeta: - 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: - 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

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
		- diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike - profesor fizike i 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: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Informatička podrška prodaji	Informatika u prodaji	nastavnik općeobrazovnog predmeta: nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 automatike 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 - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike	nastavnik općeobrazovnog predmeta: nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 automatike 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 - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Priprema robe za prodaju	Priprema prodaje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Maloprodajna cijena		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Naplata prodane robe putem POS uređaja	Zaključivanje prodaje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca
Izravna prodajna komunikacija	Komunikacija u prodavaonici	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Neizravna prodajna komunikacija		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
Prodajni razgovor na stranom jeziku	Prodaja na stranom jeziku	nastavnik općeobrazovnog predmeta: - 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	nastavnik općeobrazovnog predmeta: - 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

Prodaja robe putem Interneta	E-trgovina	nastavnik općeobrazovnog predmeta nastavnik općeobrazovnog predmeta nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 automatike 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 - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike mentor kod poslodavca	nastavnik općeobrazovnog predmeta nastavnik općeobrazovnog predmeta nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - 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 automatike 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 - stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike mentor kod poslodavca
---------------------------------	-------------------	---	---

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Primjena poslovnih procesa u prodavaonici	Trgovačka praksa	- mentor kod poslodavca	- mentor kod poslodavca nastavnik stručno-teorijskih sadržaja - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
5. Ciklus – izborni predmeti			
Robne skupine- Kućni namještaj	Kućni namještaj	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Tekstil	Tekstil	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer tekstilne tehnologije i inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Kućna radionica	Uradi sam	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine- Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni /izborni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Robne skupine-Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine-Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine-Elektronička roba	Elektronika	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine-Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Robne skupine-Metalna roba	Željezarija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Završni rad		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist mentor kod poslodavca

5. Referentni brojevi

Šifra standarda zanimanja u Registru HKO-a:

Šifra standarda kvalifikacije u Registru HKO-a:

Naziv sektora: Ekonomija i trgovina

Šifra sektora: 09

6. 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, Ekonomska i trgovačka škola Čakovec, članica
7. Sanja Biljan Smola, Ekonomska i turistička škola Daruvar, članica
8. Jelena Barukčić, Njemačko-hrvatska industrijska i trgovinska komora, Zagreb, članica
9. Vedrana Tomić Martinović, Austrijsko veleposlanstvo – Trgovinski odjel, Zagreb, članica

7. Predlagatelj strukovnog kurikuluma

Ministarstvo znanosti i obrazovanja.