



LIPANJ 2018.

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

Sadržaj

1. Opći dio.....	3
1. Naziv strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije	3
2. Cilj strukovnog kurikuluma	3
3. Strukovnim kurikulumom stječe se razina kvalifikacije	3
4. Uvjeti za pristupanje stjecanju kvalifikacije	3
5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije	3
6. Datum do kojega je predviđeno upisivanje programa za stjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač	3
POJMOVNIK	4
2. Model organizacije odgojno-obrazovnog rada	8
4. CIKLUS.....	10
1. Općeobrazovni dio	10
2. Strukovni dio	11
2.1. Strukovni moduli	11
2.2. Učenje temeljeno na radu	41
2.3. Izborni modul.....	73
5. CIKLUS.....	104
1. Općeobrazovni dio	104
2. Strukovni dio	105
2.1. Strukovni moduli	105
2.2. Učenje temeljeno na radu	145
2.3. Izborni modul.....	186
3. Završni rad	217
4. Materijalni i kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja	219
REFERENCE DOKUMENTA	249
5. Referentni brojevi	249
6. Članovi Radne skupine koji su sudjelovali u izradi strukovnog kurikuluma	249
7. Predlagatelj strukovnog kurikuluma	249

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 tržišnoga gospodarstva, suvremenih informacijsko-komunikacijskih tehnologija i znanstvenih spoznaja i dostignuća te 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 ili posjedovanje prethodne kvalifikacije na razini 1.

5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije

Provjera strukovnih znanja i vještina te njima pripadajuće samostalnosti i odgovornosti. Završni rad uključuje praktični rad te provjeru ostalih strukovnih znanja i vještina koje su predviđene ishodima učenja programa.

6. Datum do kojega 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 oglašavanja

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

Memorystick – prijenosna memorija

Flip-chart - blok-ploča za pisanje

Strukovni kurikulum za stjecanje kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja provodi se u okviru 4. i 5. ciklusa u skladu s Nacionalnim kurikulumom za strukovno obrazovanje.

Kvalifikaciju te razine čine općeobrazovni i strukovni dio strukovnog kurikuluma koji se sastoji od strukovnog i izbornog modula te učenja temeljenog na radu izraženog u postocima u odnosu na ukupan broj godišnjih sati.

Ukupno radno opterećenje za stjecanje kvalifikacije iznosi 180 ECVET bodova (od čega 144 ECVET i 36 HROO bodova).

U Tablici su prikazane sastavnice strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja:

SASTAVNICE STRUKOVNOG KURIKULUMA ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE PRODAVAČ RAZINE 4.1 PREMA MODELU DUALNOG OBRAZOVANJA									
STRUKTURA / GODINA OBRAZOVANJA		4. CIKLUS		5. CIKLUS					
		1.	u satima	2.	u satima	3.	u satima		
			1270		1335		1200		
A.	OPĆEOBRAZOVNI DIO	22 %	280	21 %	280	21 %	256		
B.	STRUKOVNI DIO	78 %	990	79 %	1055	79 %	944		
B.1	STRUKOVNI MODULI	25 %	245	20 %	210	17 %	160		
B.2	UČENJE TEMELJENO NA RADU	61 %	605	73%	775	76 %	720		128
	A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE / REGIONALNI CENTAR KOMPETENTNOSTI	35 %		23 %		18%			
	B. SVIJET RADA	65 %		77 %		82 %			
B.3	IZBORNI MODULI	14 %	140	7 %	70	7 %	64		

U 4. i 5. ciklusu polaznici usvajaju teorijske sadržaje koji su nužni za stjecanje kvalifikacije, a tomu pridonose sadržaji općeobrazovnog i strukovnog dijela strukovnog kurikulumu.

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

Stjecanje znanja i vještina u strukovnom dijelu će prodavaču omogućiti neometano obavljanje zadataka uz poštivanje osnovnih pravila u pripremi radnog mjesta, savladavanju radnih procedura i radnih procesa, samostalnoj pripremi i odgovornom zaključenju prodaje, ali i u uspješnoj komunikaciji u procesu prodaje te rješavanju mogućih prigovora kupaca na materinskom i stranom jeziku. Stručna znanja iz matematike i informatike primijenit će u izračunu maloprodajne cijene i kreiranju jednostavnih izvještaja pri povećanju i smanjenju cijena u prodavaonici.

Dodana vrijednost ovoga strukovnog kurikulumu očituje se u digitalnim kompetencijama i učenju temeljenom na radu. Digitalne kompetencije prodavač stječe u okviru nastavnih predmeta Informatika u prodaji i E-trgovina koji će mu omogućiti uspješno korištenje informatičkih alata u postupku prodaje i izbora optimalnih prodajnih kanala u tom postupku te praćenje postkupovnog zadovoljstva kupaca kao osnove za unaprjeđenje elektroničke prodaje ili e-trgovine.

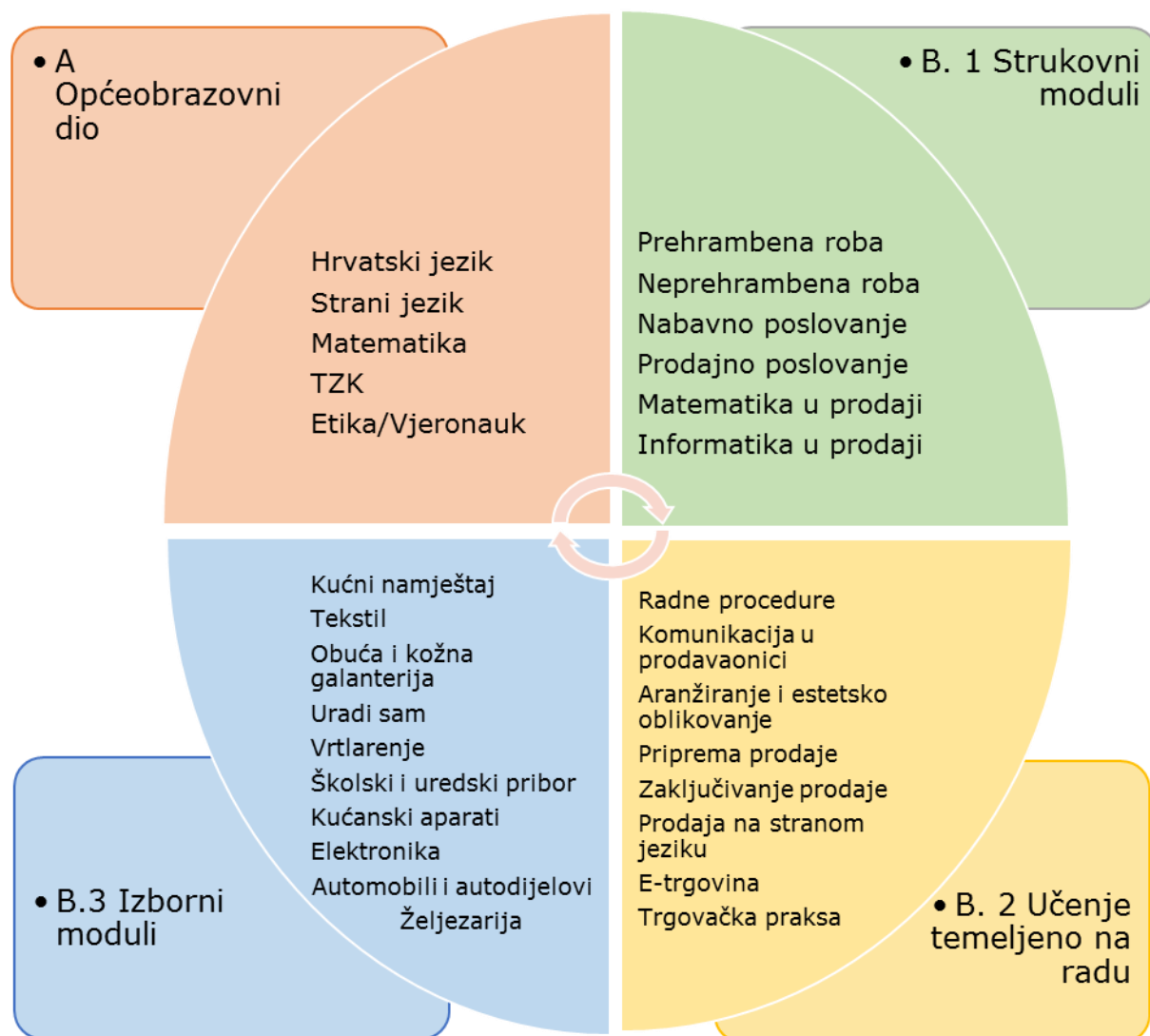
Prodavačke vještine polaznici stječu u prodavaonici pod nadzorom mentora kod poslodavca i nastavnika koji je zadužen za trgovačku praksu. Učenje temeljeno na radu provodi se u trgovačkom praktikumu ustanove za strukovno obrazovanje (u daljnjem tekstu: trgovački praktikum) te u prodavaonici kod poslodavca. Polaznici prvog razreda veći dio učenja temeljenog na radu stječu u trgovačkom praktikumu do navršenih 15 godina, dok će nakon toga vještine stjecati u prodavaonici kod poslodavca. Ustanova za strukovno obrazovanje samostalno organizira nastavu, no preporuča se da se u radnom tjednu kombinira stjecanje generičkih i stručnih kompetencija u ustanovi za strukovno obrazovanje i kod poslodavca. Dakle, radni tjedan moguće je organizirati tako da tri dana u tjednu polaznici provode kod poslodavca, a dva dana u ustanovi za strukovno obrazovanje, što će polaznicima omogućiti lakše praćenje sadržaja i ostvarivanje zadataka koji se pred njih postavljaju. Nakon završetka nastavne godine (okvirno sredina lipnja i svibnja, ovisno o godini učenja) polaznici borave 40 sati tjedno kod poslodavca do sredine srpnja ili kraja svibnja (ovisno o godini učenja).

Poslodavac će neposredno prije početka izvođenja trgovačke prakse u prodavaonici provesti selekcijski postupak s polaznicima te pratiti njihov napredak tijekom prve godine obrazovanja. Poslodavac i polaznik će sklopiti ugovor o dualnom obrazovanju. U drugoj i trećoj godini obrazovanja poslodavac će s polaznicima sklopiti ugovor kojim će se regulirati radni odnos. Polaznik koji ne sklopi takav ugovor neće moći nastaviti obrazovanje za kvalifikaciju prodavač prema modelu dualnog obrazovanja.

Mentor kod poslodavca ima važnu ulogu u izgradnji prodavača kao profesionalne ličnosti, kao i u praćenju i vrednovanju njegovih postignuća te ishoda učenja. Mentor kod poslodavca prati i koji je stupanj samostalnosti i odgovornosti polaznik dosegao tijekom obavljanja radnih zadataka te sveukupni napredak prodavača. Također, mentor kod poslodavca kontinuirano prati, a najmanje jedanput mjesečno vrednuje postignuća polaznika te o tome obavještava nastavnika koji je zadužen za trgovačku praksu.

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

U nastavku je grafički pregled nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu te strukovnih modula i pripadajućih strukovnih predmeta u strukovnom dijelu strukovnog kurikulumu.



2. Model organizacije odgojno-obrazovnog rada

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			HROO	godišnje	tjedno			HROO	godišnje	tjedno			HROO
			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
	Matematika	35	1	0	0	2	35	1	0	0	2	32	1	0	0	2
	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.		280	7	1	0	12	280	7	1	0	12	256	7	1	0	12
UDIO OPĆEOBRAZOVNOG MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		22%				20%	21%				20%	21%				20%
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	32	0	1	0	2
	Informatika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0
UKUPNO SATI / BODOVA B.1		245	6	1	0	12	210	2	4	0	12	160	2	3	0	9
UDIO STRUKOVNIH MODULA U UKUPNOM FONDU SATI STRUKOVNOGA DIJELA %		25%				20%	20%				20%	17%				15%
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	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	24
UKUPNO SATI / BODOVA (B)		395	1	0	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	3
UKUPNO SATI / BODOVA B.2 (A+B)		605	1	6	24	30	775	1	4	16	33	720	0	4	16	30
UDIO UČENJA TEMELJENOG NA RADU U UKUPNOM FONDU SATI STRUKOVNOGA DIJELA %		61%				50%	73%				55%	76%				50%
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	4	0	6	70	0	2	0	3	64	0	2	0	3
UDIO IZBORNIH MODULA U UKUPNOM FONDU SATI STRUKOVNOGA DIJELA %		14%				10%	7%				5%	7%				5%
UKUPNO SATI / BODOVA B		990	3	8	24	48	1055	2	9	16	48	944	1	8	16	42
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		1270	10	9	24	60	1335	9	10	16	60	1200	8	9	16	60

***Napomena:** Ustanova za strukovno obrazovanje od deset ponuđenih izbornih predmeta polazniku u prvom razredu nudi tri, u drugom razredu tri i u trećem razredu četiri izborna predmeta. U prvom razredu polaznik bira dva od tri, u drugom razredu jedan od tri te u trećem razredu jedan od četiri ponuđena izborna predmeta u izbornom modulu. Iste izborne predmete nije moguće birati uzastopno iz godine u godinu niti ponavljati.

4. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

U 4. ciklusu ili prvom razredu se općeobrazovni dio provodi u okviru 22 % sati od ukupnoga godišnjeg broja sati nastave, odnosno 280 sati nastave godišnje.

U prvom razredu (4. ciklusu) provode se sljedeći općeobrazovni predmeti:

4. CIKLUS		
NASTAVNI PREDMET	SATI TJEDNO	SATI GODIŠNJE
Hrvatski jezik	3	105
Strani jezik	2	70
Matematika	1	35
Etika/Vjeronauk	1	35
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35
UKUPNO	8	280

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 polazniku omogućiti uspostavljanje aktivne komunikacije na materinskom i stranom jeziku da bi se prodajni proces odvijao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati izvedbu nastavnih sadržaja te polazniku omogućiti stjecanje generičkih kompetencija koje će biti usklađene 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 za zanimanje prodavač koje su potrebne za obavljanje svih poslova prodaje.

2.1. Strukovni moduli

Ishodi učenja strukovnih modula temelj su za stjecanje znanja i vještina te njima pripadajućih kompetencija za zanimanje prodavač.

U 4. ciklusu ili prvom razredu strukovni moduli provode se u okviru 25 % od ukupnoga godišnjeg broja sati nastave, odnosno 245 sati godišnje. Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 1.

4. CIKLUS		
STRUKOVNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	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** polazniku omogućuje razumijevanje relevantnih činjenica, pojmova i načela djelovanja trgovine na malo, tumačenje osnovnih pravila trgovačke struke i primjenu prodajnih aktivnosti u skladu sa zakonskim propisima.

Skupovi ishoda učenja polaznika usmjeravaju na stjecanje znanja o djelatnosti trgovine, razumijevanje pojmova tržišta i trgovine te organizacijskih oblika pri osnivanju trgovine na malo, pravilan odabir asortimana za rad u prodavaonici, razlikovanje osnovnih metoda prodaje i povezivanje marketinga s maloprodajom.

Razvojem vještina koje su potrebne za samostalno obavljanje svih radnih zadataka u različitim oblicima prodavaonica polaznik će razviti radne navike, što će mu omogućiti uspješan i odgovoran pristup poslovnim izazovima.

Cilj modula **Maloprodaja** jest stjecanje znanja, vještina uz odgovarajući stupanj samostalnosti i odgovornosti u području tržišta i trgovine na malo.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Osnove trgovine** jest polazniku omogućiti identificiranje pojma tržišta i osnovnih funkcija tržišta te utjecaja specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijena. Polaznik će analizirati vrste i karakteristike tržišta prema različitim kriterijima, prepoznati funkcije tržišta, tržišne čimbenike i objasniti funkcioniranje tržišnoga gospodarstva prema tržišnom zakonu ponude i potražnje.

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

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

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	Tržište i trgovina
		Trgovina na malo

B. RAZRADA MODULA

Modul: MALOPRODAJA						
Nastavni 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 na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste tržišta prema različitim kriterijima.						
2.	Objasniti osnovne funkcije tržišta	Objasniti osnovni zadatak tržišta. Nabrojiti osnovne funkcije tržišta s 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	Nabrojiti osnovne funkcije tržišta	Opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta	Povezati karakteristike pojedine funkcije tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge	Samostalno povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru određenog proizvoda i/ili usluge

		povezati djelovanje svih funkcija tržišta na primjeru nekog proizvoda i/ili usluge, tržišta kupaca i tržišta prodavača te konkurentskog tržišta.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine funkcije tržišta.						
3.	Istaknuti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijena	Naveći elemente tržišnog mehanizma koji utječu na utvrđivanje cijene. Objasniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu. Na primjerima objasniti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene. Primijeniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu. Protumačiti tržišnu ravnotežu uz stalnu promjenu (fluktuaciju) cijena.	Opisati osnovne elemente tržišnog mehanizma	Objasniti tržišni zakon djelovanja ponude i potražnje na cijenu	Protumačiti utjecaj specifičnosti tržišnog mehanizma na utvrđivanje cijene uz pomoć nastavnika	Samostalno protumačiti utjecaj povećanja i smanjenja cijena na potražnju i proizvodnju
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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 <i>online</i> trgovinom

		zahtjevima tržišta. Povezati obilježja povijesnog razvoja trgovine s potrebama i zahtjevima tržišta te s <i>online</i> trgovinom.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 pri osnivanju trgovine na malo	Navesti vrste organizacijskih oblika pri osnivanju trgovine na malo. Objasniti obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo. Istaknuti dokumentaciju osnivanja organizacijskih oblika trgovine na malo te analizirati razlike određenih organizacijskih oblika trgovine na malo.	Imenovati vrste organizacijskih oblika pri osnivanju 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 na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati obilježja organizacijskih oblika trgovine na malo.						
2.	Klasificirati prodavaonice i ostale oblike prodaje robe na malo s obzirom na važeće propise	Navesti 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 s obzirom na važeće propise. Razlikovati klasičnu prodavaonicu od suvremene i komentirati prednosti i nedostatke prodaje preko automata.	Navesti 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 s obzirom na važeće propise	Razlikovati klasičnu prodavaonicu od suvremene	Analizirati prednosti i nedostatke internetske prodaje na primjeru

¹ Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo (Narodne novine, broj 46/2015)

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti obilježja prodavaonica i ostalih oblika prodaje robe na malo s 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 prodavaonice te analizirati dimenzije asortimana.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu obradom novih teorijskih sadržaja, povezivanjem i primjenom usvojenih teorijskih sadržaja, izvođenjem vježbi u standardnoj učionici i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti vrste asortimana prodavaonice.						
4.	Razlikovati osnovne metode prodaje u prodavaonici	Navesti i objasniti osnovne metode prodaje u prodavaonici. Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s izravnim posredovanjem prodavača prema kupcu i demonstrirati klasičnu metodu prodaje.	Navesti osnovne metode prodaje u prodavaonici	Objasniti metode prodaje u prodavaonici	Razlikovati samoposluživanje od samoposluživanja s izravnim 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 praktikumu simulirajući različite metode prodaje i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti metode prodaje u prodavaonici.						
5.	Povezati marketing s	Objasniti koncept marketinga i komentirati	Objasniti koncept marketinga	Komentirati elemente	Analizirati elemente marketinškog	Samostalno oblikovati

² Pravilnik o klasifikaciji prodavaonica i drugih oblika trgovine na malo (Narodne novine, broj 46/2015)

	trgovinom na malo	elemente marketinškog miksa trgovine na malo. Analizirati elemente marketinškog miksa na primjeru i samostalno oblikovati promociju u prodavaonici.		marketinškog miksa trgovine na malo	miksa u prodavaonici na primjeru	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 na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti koncept marketinga.						

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

Tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja modula **Maloprodaja** polaznici razvijaju odgovornost, poštovanje zakonitosti koja im je potrebna za razumijevanje drugih ljudi, osjetljivost na potrebe i želje drugih i suradnju na svim mjestima gdje se prodaje roba. Koristeći se znanjima, vještinama i socijalnim sposobnostima polaznici razvijaju osjećaj za različitost i suradnju te izražavanje ideja i stavova u ostalim odgojno-obrazovnim područjima, nastavnim predmetima i međupredmetnim temama.

Polaznici razvijaju profesionalni identitet budućih prodavača te razvijaju svijest o profesionalnoj odgovornosti i zahtjevima kvalitetnoga 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 pri osnivanju 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, a ishodi učenja razvijaju polaznikove sposobnosti **komuniciranja na hrvatskomu jeziku, omogućuju razvoj kulturne pismenosti te razumijevanje drugih kultura i identiteta**.

Ishodi učenja nastavnog predmeta modula **Maloprodaja** omogućuju polazniku bolje razumijevanje, učenje i primjenu pravila trgovačke struke na **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 polaznici razvijaju osjećaj vrijednosti i odgovornosti, poštovanje 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 u kojima se javljaju ljudske potrebe, rješavanje problemskih situacija uz afirmativan pristup i donošenje odluka poveznica su s **međupredmetnom temom Učiti kako učiti**.

Ishodima učenja ovoga modula razvija se odgovorno i kulturno ponašanje polaznika 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 pri registraciji gospodarskog subjekta poveznica su s **međupredmetnom temom Poduzetništvo**.

D. UČENJE I POUČAVANJE NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Maloprodaja** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja maloprodaje. Ciljevi ovoga modula jesu razumijevanje i primjena znanja, vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne za samostalno obavljanje 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču polaznika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja u području trgovine i maloprodaje u vezi s teorijskim temeljima. Nastavni sadržaji omogućuju polaznicima da se razviju u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o identificiranju tržišnih čimbenika i funkcioniranju tržišnoga gospodarstva. Polaznik razlikuje bitne od nebitnih informacija, otkriva pouzdanost i točnost informacija povezanih s razvojem trgovine i maloprodaje te analizira obilježja gospodarskih subjekata. Nastavnik uvažavajući preporuke polaznika izabire sadržaje s kojima se polaznik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Polaznik promišlja o važnosti istraživanja tržišta za uspješno poslovanje gospodarskog subjekta, pravilno oblikuje prodajni asortiman i uspoređuje asortiman prodavaonica u kojima obavlja praktičnu nastavu.

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika te uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, njihovu 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 samostalno ili u suradnji sa sustručnjacima, polaznicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni polaznicima tijekom učenja.

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine, samostalnost i odgovornost.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda

koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Osnove trgovine** primjenjuju se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. Usvojenost nastavnih sadržaja

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

2. Primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenima samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (primjenom aktivnih metoda, npr. analizom slučaja, 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 polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 **Robne skupine** polazniku omogućuje razlikovanje robnih skupina s kojima će svakodnevno biti u dodiru u prodavaonici, primjenu higijenskih navika rukovanja robom i održavanje prodajnog i skladišnog prostora.

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

Cilj modula **Robne skupine** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija o robnoj skupini – hrana.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prehrambena roba** jest polazniku omogućiti identificiranje pojedine robne skupine na temelju koje će polaznik samostalno zainteresirati kupca za proizvode koje prodaje davanjem informacija o asortimanu, karakteristikama i mogućnostima uporabe pojedinog proizvoda.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik 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, animalne masnoće). Polaznik će grupirati i objasniti različite vrste pića u asortimanu prodavaonice, izraziti važnost organskih proizvoda u ponudi te izdvojiti nove tendencije u sektoru prodaje hrane.

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	Robne skupine – hrana

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni 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 s 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati karakteristike pojedine skupine namirnica biljnog podrijetla.						
2.	Razlikovati hranu animalnog podrijetla	Imenovati robne skupine hrane animalnog podrijetla te glavne karakteristike takvih proizvoda na primjeru. Usporedbom proizvoda pojedine vrste prezentirati specifičnosti određenog proizvoda	Imenovati robne skupine hrane animalnog podrijetla	Na primjeru proizvoda robne skupine hrane animalnog podrijetla identificirati glavne karakteristike proizvoda	Usporediti proizvode pojedine robne skupine	Prezentirati specifičnosti određenog proizvoda animalnog podrijetla

		animalnog podrijetla.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine hrane animalnog podrijetla.						
3.	Grupirati pića u asortimanu prodavaonice	Razlikovati pojedine skupine alkoholnih i bezalkoholnih pića u prodavaonici. Na primjeru dvaju proizvoda unutar i/ili izvan pojedine podskupine pića prikazati sličnosti i 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti skupine pića u asortimanu prodavaonice.						
4.	Identificirati organske proizvode u ponudi	Raspraviti o prefiksima BIO, EKO te pojmovima organska i konvencionalna hrana. Argumentirati prednosti i nedostatke na temelju proizvoda, jednoga dobivenog organskim, a drugoga konvencionalnim uzgojem.	Raspraviti o prefiksima BIO i EKO te o pojmu 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		tržištu s kategorijom funkcionalne i dijetetske hrane i prezentirati proizvod funkcionalne ili dijetetske hrane prema specifičnim potrebama kupaca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati funkcionalnu i dijetetsku hranu.						

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

Modul **Robne skupine** izuzetno je bitan dio strukovnih modula strukovnog kurikuluma, jer usvajanjem ishoda učenja ovoga modula polaznik stječe znanja koja su neophodna za razvoj vještina za zanimanje prodavač.

Usvajanjem skupina ishoda učenja ovoga modula budući prodavači stječu temeljne kompetencije važne za zanimanje: razlikovanje namirnica biljnog i animalnog podrijetla kao živežnih namirnica koje su neophodne u svakodnevnom životu svakoga 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 odnosi se i na izravnu poslovnu komunikaciju s kupcima pri prezentaciji i prodaji proizvoda i ostalim dionicima u prodajnom procesu te samim time implicira bliskost s jezičnim i brojčanim kompetencijama koje polaznici usvajaju općeobrazovnim nastavnim predmetom **Hrvatski jezik** i strukovnim nastavnim predmetom **Matematika u prodaji**.

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

Kada se prodajna komunikacija pri prodaji i prezentaciji proizvoda odvija na stranom jeziku, pronalazimo vezu s nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će polaznici 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 su 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Robne skupine** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi ovoga modula jesu razumijevanje i primjena znanja, vještina te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti potrebne za samostalno obavljanje 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 polaznika 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 polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

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

Nastavnik bira nastavne sadržaje procjenjujući znanja i vještine polaznika te uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, njihovu razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikulumu prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve

vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine te stupanj samostalnosti i odgovornosti u obavljanju zadataka.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Prehrambena roba** primjenjuju se sljedeći elementi i oblici vrednovanja:

1. Usvojenost nastavnih sadržaja

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

2. Primjena nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: povezivanje nastavnog sadržaja s podacima dobivenima samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (primjenom 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 zadataka, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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** polazniku omogućuje 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 povezanoj s obračunom i naplatom prodane robe, kao i o računalnim programima za oblikovanje i pripreme svih vrsta dokumentacije u prodavaonici.

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

Skupovi ishoda učenja polaznika usmjeravaju 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 polaznik će razviti sposobnosti i vještine potrebne za samostalno izvršavanje obračuna i kontrole blagajne na kraju radnog dana ili smjene.

Cilj modula **Radni procesi** jest 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 **Nabavno poslovanje** polaznika usmjerava na stjecanje vještina nabave robe u prodavaonici, kojima se koristi u pripremi nabavne dokumentacije prodavaonice i dokumentacije za praćenje zaliha robe.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Nabavno poslovanje** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja za organiziranje besprekidne i kvalitetne opskrbe potrošača.

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

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

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
RADNI PROCESI	Nabavno poslovanje	Nabava robe u prodavaonici
		Nabavna dokumentacija prodavaonice
		Dokumentacija za praćenje zaliha robe

B. RAZRADA MODULA

Modul: RADNI PROCESI						
Nastavni predmet: Nabavno poslovanje						
Skup ishoda učenja: Nabava robe u prodavaonici						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Predložiti nadređene vrste 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. 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. Izračunati stupanj iskorištenosti skladišnog prostora/kapaciteta i odrediti elemente njegove iskorištenosti.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Protumačiti sustave uskladištenja nabavljene robe.						
3.	Provjeriti kvalitetu i količinu	Usporediti stvarno stanje robe u kvaliteti i količini s popratnom	Povezati kvalitetu i količinu nabavljene	Nabrojiti popratnu dokumentaciju nabavljene robe	Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe	Analizirati metode provjere kvalitete i količine robe

	nabavljene robe uz kontrolu rokova valjanosti	dokumentacijom te nabrojiti prateće dokumente. Razlikovati grubo od detaljnog preuzimanja robe te analizirati metode provjere kvalitete i količine robe.	robe s popratnom dokumentacijom			
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Povezati kvalitetu i količinu nabavljene robe s popratnom dokumentacijom.						
4.	Uskladištiti nabavljenu robu u skladu sa svojstvima robe	Iskazati načela čuvanja nabavljene robe u skladištu te objasniti oznake na ambalaži i skladišne uvjete u cilju smanjenja gubitaka na robi. Komentirati uvjete skladištenja robe u cilju smanjenja gubitaka na robi te klasificirati (sortirati) nabavljenu robu prema različitim kriterijima.	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 stežu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Naveći 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 u prodavaonice potrebnu pri	Naveći dokumente za naručivanje robe u prodavaonici i nabrojiti elemente narudžbenice. Identificirati dokumente za naručivanje robe iz	Naveći 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

	naručivanju robe	središnjeg skladišta i od dobavljača te popuniti narudžbenicu.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. 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. Primjer vrednovanja: Identificirati potrebne dokumente pri preuzimanju robe.						
3.	Razlikovati dokumentaciju na temelju koje se plaća roba od dokumentacije kojom se obavlja plaćanje robe	Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču i razlikovati R1 od R2. Popuniti nalog za plaćanje HUB 3 i račun – fakturu.	Identificirati dokumente za plaćanje robe dobavljaču	Razlikovati R1 od R2	Popuniti nalog za plaćanje HUB 3 prema zadanim parametrima poslovne situacije	Popuniti račun – fakturu prema zadanim parametrima poslovne situacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Identificirati dokumente pri plaćanju robe dobavljaču.						
4.	Oblikovati nabavnu dokumentaciju računalom	Sastaviti računalom narudžbenicu, otpremnicu, dostavnicu, komisijski zapisnik i reklamaciju povezanu s kvalitetom i/ili količinom prispjele robe.	Sastaviti računalom narudžbenicu	Sastaviti računalom otpremnicu i dostavnicu	Sastaviti računalom komisijski zapisnik	Sastaviti računalom reklamaciju povezanu s kvalitetom i/ili količinom prispjele robe
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Primjer vrednovanja: Na računalu sastaviti reklamaciju povezanu s količinom prispjele robe.						

Skup ishoda učenja: Dokumentacija za praćenje zaliha robe						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti dokumentaciju u 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 stežu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dokumentaciju za praćenje zaliha robe u prodavaonici.						
2.	Protumačiti uporabu trgovačkih zapisnika u poslovanju	Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice. Objasniti elemente zapisnika o promjeni cijene zapisnika o otpisu. Popuniti zapisnik o promjeni cijene.	Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice	Objasniti elemente zapisnika o promjeni cijene	Objasniti elemente zapisnika o otpisu	Popuniti zapisnik o promjeni cijene prema zadanim parametrima poslovne situacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici i u trgovačkom praktikumu. Primjer vrednovanja: Identificirati vrste zapisnika u poslovanju prodavaonice.						
3.	Demonstrirati poslove i evidencije pri inventuri	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. 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 temelju 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 temelju 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 NASTAVNIM PREDMETIMA

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

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje budući prodavači moraju usvojiti: 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 usvajanjem znanja o dokumentaciji povezanoj s naručivanjem robe, praćenjem količine i vrijednosti zaliha i ostalim poslovima nabavnog poslovanja karakterističnima 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 povezano je s **Tjelesnom i zdravstvenom kulturom**.

Tijekom procesa nabave i prodaje polaznici će uspostavljati kontakte s osobama različitoga 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 u kojima 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 NASTAVNOG PREDMETA

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

Ciljevi ovoga modula jesu 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 polaznika 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 polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču polaznika na razvijanje vještina samostalnog rada, inicijative, odgovornosti i timskog rada kao budućeg prodavača i stjecanje praktičnog znanja na području trgovine i maloprodaje u vezi s teorijskim temeljima. Nastavni sadržaji omogućuju polaznicima da se razviju u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikulumu prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine, samostalnost i odgovornost.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Nabavno poslovanje** primjenjuju 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 dobivenima samostalnim istraživanjem, povezivanje stečenih kompetencija s primjerima iz prakse (primjenom 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 polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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.

2.2. Učenje temeljeno na radu

Učenjem temeljenom na radu stječe se specifično znanje i vještine potrebne za samostalan, siguran i odgovoran rad te rješavanje stvarnih problema radnoga procesa u zanimanju prodavač. Timskim radom i suradnjom nastavnika ustanove za strukovno obrazovanje i mentora kod poslodavca, uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije, postiže se usklađenost stjecanja ishoda učenja strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Tijekom 4. ciklusa ili prve godine obrazovanja 61 % strukovnih sadržaja stječe se u okviru učenja temeljenog na radu, u praktikumu ustanove za strukovno obrazovanje i u svijetu rada kod poslodavca. Do 34 % sati nastave u okviru učenja temeljenog na radu ili 210 sati nastave godišnje organizira se u praktikumu ustanove za strukovno obrazovanje. U okviru preostalih 65 %, odnosno 395 sati nastave godišnje, organizira se stjecanje vještina kod poslodavca u podsektoru trgovine. U okviru navedenih 395 sati učenja temeljenoga na radu polaznici stječu znanja iz Zaštite na radu u ustanovi za strukovno obrazovanje, a koja su nužna za njihovo neometano uključivanje u radne procese kod poslodavaca.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 2.

4.CIKLUS		
UČENJE TEMELJENO NA RADU	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Radne procedure	Osnove rada u prodavaonici
		Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici
KOMUNIKACIJA	Aranžiranje i estetsko oblikovanje Komunikacija u prodavaonici	Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada
		Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Komunikacija povezana sa zapošljavanjem
		Zaštita na radu u prodavaonici
		Primjena radnih procedura u prodavaonici

Tablica 2: Učenje temeljeno na radu u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

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

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta **Radne procedure** polaznika usmjeravaju 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 polaznika na stjecanje kompetencija za uređenje izloga prodavaonice i akcijskih koridora u prodajnom prostoru te za primjenu različitih tehnika pakiranja i aranžiranja robe.

Cilj modula **Prodavaonica** jest 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 **Radne procedure** polaznika usmjerava na upoznavanje radnog okruženja, urednosti prodavača i čistoću prodajnog prostora, alata i opreme za rad te na primjenu odgovarajuće procedure rada prije dolaska prvih kupaca te nakon odlaska posljednjeg kupca.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Radne procedure** jest upoznavanje i primjena procedura rada u prodavaonici.

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

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

Nastavni predmet **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** polaznika usmjerava 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 polaznik pridonijeti atraktivnijem i kreativnijem brendiranju prodavaonice.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** jest identificiranje uloge aranžiranja, pakiranja i estetskog oblikovanja te primjena tehnika aranžiranja i pakiranja robe na zahtjev kupca i u povodu prigodnih događaja i blagdana.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik 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 i atraktivne pojedinosti za privlačenje pogleda kupaca.

Dodatno će polaznik urediti izlog prodavaonice i akcijski koridor prodavaonice u skladu s pravilima struke.

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Radne procedure	Osnove rada u prodavaonici
		Očuvanje kvalitete robe u prodavaonici
	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	Zbrinjavanje posebnih kategorija otpada
		Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni 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 uređaje u prodavaonici	Interpretirati vanjske i unutrašnje elemente prodavaonice kako bi se mogle obavljati radne zadaće.	Imenovati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici	Opisati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici uz pomoć nastavnika	Samostalno opisati vanjske značajke prodavaonice te opremu i uređaje u prodavaonici	Obrazložiti svrhu i uporabu vanjskih značajki prodavaonice te opreme i uređaja prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti strojeve i uređaje koji se upotrebljavaju 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 prvoga kupca i nakon odlaska posljednjeg kupca u danu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Opisati pravilan postupak pranja ruku za rad na svježim odjelima	Odrediti karakteristike poslovnog izgleda prodavača	Povezati vizualni identitet gospodarskog subjekta s osobnom	Usporediti važnost obnavljanja sanitarne iskaznice s robom koja se prodaje i

		okružuje polaznika.			higijenom prodavača	kupcima prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Demonstrirati ispravno pranje ruku za rad u prodavaonici.						
4.	Objasniti načine održavanja čistoće i urednosti radnog objekta	Izdvojiti preduvjete dobrog poslovanja prodavaonice održavanjem čistoće i urednosti prodajnog objekta.	Razlikovati postupak pranja, čišćenja i dezinfekcije	Definirati SSOP sustav (standardizirane sanitarne operativne/radne procedure)	Odrediti ulogu održavanja čistoće prostora i opreme prije i tijekom prodaje	Samostalno sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Sastaviti plan čišćenja odjela prodavaonice (po izboru).						
5.	Izještavati 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 lista rokova valjanosti, temperature uređaja i sanitarnih prostorija	Analizirati posljedice neinformiranja nadređenih o radu i stanju u prodavaonici
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Pojmovno odrediti robu s nedostacima	Nabrojiti vizualne elemente na temelju kojih se može zaključiti da prehrambeni proizvod ima određene	Nabrojiti vizualne elemente na temelju kojih se može zaključiti da neprehrambeni proizvod ima određene	Predložiti načine likvidiranja robe s nedostacima uz ostvarenje dobrih u okvirima zakona

		bar minimalnu dobit.		nedostatke	nedostatke	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati kalo, rasip, lom i kvar na proizvodima (po izboru).						
3.	Identificirati oznake na transportnoj i prodajnoj ambalaži	Postupati s robom za prodaju u skladu s naputcima proizvođača i distributera.	Nacrtati dvije oznake s transportne ambalaže i dvije oznake s prodajne ambalaže	Opisati način rukovanja robom na temelju oznaka na transportnoj ambalaži	Obrazložiti oznake na prodajnoj ambalaži prehrambenog i neprehrambenog proizvoda	Razlikovati logističku naljepnicu od naljepnice s barkodom na proizvodu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 svježije artikle	Predložiti mogućnosti prodaje robe pred istekom roka valjanosti
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Protumačiti važnost rotacije proizvoda na polici.						
5.	Utvrđiti specifičnosti ISO standarda i	Osigurati hladni temperaturni lanac	Opisati postupak mjerenja temperature	Pojmovno odrediti HACCP (engl.	Objasniti standarde ISO	Istaknuti važnost održavanja

	HACCP sustava u poslovanju	svježih proizvoda kako bi se očuvala kvaliteta i zdravstvena ispravnost robe.	svježe robe (rinfuza i originalno pakiranje) pri prijmu robe	<i>hazard analysis critical control point)</i>	9001 i ISO 14001	temperaturnog režima od prijma svježe robe do kupčeve košarice
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 biorazgradivoga i miješanoga komunalnog otpada	Protumačiti ambalažne oznake na otkupnoj ambalaži
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti posebne kategorije otpada prodavaonice.						
2.	Zbrinuti neispravnu robu 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 u skladu sa standardima ISO 14001
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati postupak otpisa neke robe (po izboru).						
3.	Zbrinuti nepovratnu ambalažu iz prodavaonice	Ambalažu prodavaonice i otkupnu ambalažu sortirati i zbrinuti u skladu s propisanim	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

		standardima.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 s propisanim standardima.	Pričati o štetnosti izlivanja masti i ulja u okoliš	Dati primjer uporabe apsorpcijskog sredstva u prodavaonici	Obrazložiti način zbrinjavanja masti i ulja iz prodavaonice	Osmisliti učinkovit način prikupljanja starih baterija
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih situacija u radnoj okolini i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Pokazati način zbrinjavanja otpadnih baterija prikupljenih od kupaca.						
Nastavni predmet: Aranžiranje i estetsko oblikovanje						
Skup ishoda učenja: Pakiranje i aranžiranje 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 stežu u trgovačkom praktikumu uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Opisati moderan stil estetskog oblikovanja proizvoda.						
2.	Primijeniti tehnike aranžiranja i pakiranja robe	Grupirati pribor, tehnička pomagala i materijale potrebne	Nabrojiti pribor i tehnička pomagala potrebna za pakiranje	Razlikovati materijale za pakiranje prema	Samostalno zapakirati robu pravilna oblika	Samostalno zapakirati robu nepravilna oblika

		za pakiranje. Samostalno zapakirati robu pravilna i nepravilna oblika.		vrsti robe		
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Samostalno zapakirati robu pravilna oblika (bombonijera).						
3.	Aranžirati proizvode u povodu prigodnih događaja i blagdana	Izdvojiti proizvode i materijale za prigodno pakiranje. Samostalno estetski oblikovati zapakirani proizvod.	Identificirati proizvode za prigodno pakiranje	Odabrati materijale za pakiranje odabranog proizvoda	Prigodno zapakirati odabrani proizvod	Estetski oblikovati zapakirani proizvod
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Odabrati proizvode za određenu prigodu (npr. dječji rođendan).						
4.	Urediti izlog prodavaonice u skladu s 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 uređen izlog prodavaonice (po osobnom izboru asortimana)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Izreći osnovna pravila pri uređivanju izloga.						
5.	Urediti akcijski koridor prodavaonice u skladu s 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 uvježbavanjem različitih tehnika aranžiranja i pakiranja proizvoda. Primjer vrednovanja: Navesti osnovna pravila pri uređivanju akcijskog koridora.						

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

Modul **Prodavaonica** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, stoga je snažno povezan s modulima temeljenima na radu te izbornim modulima.

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

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

Povezanost s **matematičkim područjem** kurikulumu ogleda se u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi polaznik 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** kurikulumu ogleda se u povećanju ukupne razine polaznikove kompetentnosti. Naime, rad u prodavaonici traži dugotrajno stajanje i prenošenje tereta, stoga motoričke aktivnosti i aktivan način života pridonose 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 naslanjaju na međupredmetnu temu **Poduzetništvo**.

Tijekom procesa učenja i rada polaznici će uspostavljati kontakte s osobama različitoga 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 u kojima 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje modula **Prodavaonica** pruža znanja i kompetencije potrebne za rad u prodavaonici. Poučavanje se ostvaruje suradničkim učenjem u trgovačkom praktikumu i svaki je polaznik 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 polaznika za stručan, odgovoran i timski rad na budućem radnom mjestu. Ostvarivanju ishoda učenja pridonose

interaktivne metode poučavanja, jer se polaznika potiče na izražavanje vlastitog mišljenja i iskustva. S ciljem zadovoljavanja odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća djece i polaznika s teškoćama.

Za stjecanje znanja polaznik se koristi propisanim udžbenicima i ostalom stručnom literaturom kao osnovnim materijalima te primjenjuje iskustveno učenje. Nastavnik se može koristiti pisanim i multimedijским materijalima kao izvorom za demonstriranje radnih uvjeta i poslovnih situacija. U svrhu ostvarivanja određenih ishoda moguće je organizirati terensku nastavu kod poslodavaca koji plasman svojih proizvoda na tržištu obogaćuju uslugom aranžiranja i estetskog oblikovanja proizvoda u prodaji.

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

U 4. ciklusu ostvaruje se u nastavnim predmetima **Radne procedure** i **Aranžiranje i estetsko oblikovanje**.

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

Polazniku je neophodno usvojiti osnovna znanja i vještine povezane s pripremom radnog mjesta za rad i pripremom robe za prodaju. Također, polaznik mora razviti vještine sortiranja robe u skladu s uputom te pakiranja i aranžiranja robe. Naposljetku, potrebno je i razviti svijest o očuvanju okoliša pravilnim zbrinjavanjem otpada na radnome mjestu.

Unutar nastavnog predmeta **Aranžiranje i estetsko oblikovanje** obrađuje se sljedeći skup ishoda učenja: aranžiranje i pakiranje u prodavaonici.

Polazniku je neophodno razviti kompetencije pakiranja, aranžiranja i estetskog oblikovanja proizvoda, što predstavlja dodanu vrijednost za kupca te razviti kompetencije uređivanja/aranžiranja izloga i akcijskih koridora u prodavaonici.

Uvažavanjem individualnih razlika polaznika omogućuje se poučavanje u kojem će svaki polaznik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje i poučavanje modula **Prodavaonica** treba polaznicima približiti na način da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine, samostalnost i odgovornost.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnim predmetima **Radne procedure i Aranžiranje i estetsko oblikovanje** primjenjuju 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 **Komunikacija** polazniku omogućuje stjecanje znanja o poslovnom bontonu povezanom s prodajnom komunikacijom s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa poput dobavljača i javnosti.

Skupovi učenja polaznika usmjeravaju na stjecanje osnovnih znanja i vještina o komunikaciji povezanoj sa zapošljavanjem, stručnoj terminologiji i pravilima uljudbenoga poslovnoga/prodajnoga komuniciranja koji su nužni za uspješno odvijanje poslovne aktivnosti.

Cilj modula **Komunikacija** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija važnih pri zapošljavanju.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Komunikacija u prodavaonici** (4. ciklus, 1. razred) jest polazniku omogućiti stjecanje znanja o sklapanju ugovora kojim se regulira radni odnos s poslodavcem i o selekcijskom postupku pri zapošljavanju.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik će sastaviti dokumentaciju povezanu s postupkom zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo i CV u formi Europassa) koristeći se ICT-om i povezati poslovnu etiku s etičkim kodeksom gospodarskog subjekta.

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

Uporaba informacijske i komunikacijske tehnologije temelj je digitalne pismenosti bez koje se ne može biti konkurentan na tržištu rada, ali i svih ostalih sfera 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 uporabom primjerenih pedagoških alata. Poznavanje temeljnih komunikacijskih i informatičkih koncepata imperativ je za daljnji razvoj zanimanja prodavač u 21. stoljeću.

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	Komunikacija povezana sa zapošljavanjem

B. RAZRADA MODULA

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni predmet: Komunikacija u prodavaonici						
Skup ishoda učenja: Komunikacija povezana 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 stežu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, uporabom digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije povezane s postupkom zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Prepoznati obveze poslodavca i posloprimca na primjeru ugovora o dualnom obrazovanju i ugovora o radu.						
2.	Opisati faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju	Identificirati korake u postupku odabira zaposlenika. Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja zaposlenika. Odabrati odgovarajuće vrste testova za selekciju kandidata za zanimanje prodavač i osmisliti intervju s potencijalnim zaposlenikom.	Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju	Razlikovati unutarnje od vanjskih izvora pribavljanja (novačenja) zaposlenika	Izdvojiti dvije skupine testova prikladne za selekciju kandidata za zanimanje prodavač	Osmisliti intervju s potencijalnim zaposlenikom
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u standardnoj učionici simulirajući sve faze selekcijskog postupka. Primjer vrednovanja: Nabrojiti faze selekcijskog postupka pri zapošljavanju.						

3.	Sastaviti dokumentaciju povezanu s postupkom zapošljavanja	Identificirati bitne elemente oglasa za posao. Sastaviti zamolbu za posao i motivacijsko pismo. Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa koristeći se ICT-om.	Komentirati oglas za posao na primjeru	Sastaviti zamolbu za posao uz pomoć nastavnika	Samostalno sastaviti motivacijsko pismo	Samostalno izraditi životopis (CV) u formi Europassa koristeći se informacijskim tehnologijama (IT)
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, uporabom digitalnih alata u svrhu izrade dokumentacije povezane s postupkom zapošljavanja (zamolba za posao, motivacijsko pismo, CV). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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 dvaju gospodarskih subjekata. 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 dvaju gospodarskih subjekata	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 stječu 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 NASTAVNIM PREDMETIMA

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

Polaznici moraju razviti različite vidove komunikacijskih vještina primjerenih prodavaču 21. stoljeća.

U ovom se modulu nastavnim predmetom **Komunikacija u prodavaonici** ponajprije kreće od osnaživanja komunikacijskih vještina samog polaznika stjecanjem vještine osobne prezentacije potencijalnom poslodavcu povezane s postupkom zapošljavanja (izrada CV-ja i zamolbe za posao) i upoznavanjem s elementima i značajem ugovora o radu koji će polaznik morati potpisati s poslodavcem.

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

Zbog sveprisutna povećanja broja stranih kupaca u našim prodavaonicama nametnula se nužnost prodajne komunikacije na stranom jeziku, što se realizira nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku** i poveznicom s nastavnim predmetom **Strani jezik**.

Modul **Komunikacija** podrazumijeva poznavanje i primjenu poslovnog bontona, služenje poslovnim rječnikom i poznavanje medijske pismenosti, pa se prirodno naslanja na međupredmet **Građanski odgoj**.

Budući da će polaznici razviti sposobnost rješavanja problema tijekom i nakon prodajnog razgovora te naučiti 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 NASTAVNOG PREDMETA

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

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

viralnom svijetu te razvijanje pripadajuće samostalnosti i odgovornosti nužne za uspješno obavljanje 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Nastavni sadržaji omogućuju polazniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim komunikacijskim vještinama potrebnima pri prodaji robe u prodavaonici.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati samostalno ili u suradnji sa sustručnjacima, polaznicima i stručnim suradnicima. Izvori poučavanja moraju biti dostupni polaznicima tijekom učenja. Prostor učenja je standardna učionica i trgovački praktikum ustanove za strukovno obrazovanje te prodavaonica kod poslodavca.

Okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine, samostalnost i odgovornost.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Komunikacija u prodavaonici** primjenjuju 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 polaznika 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 korištenima u svrhu poticanja prodaje.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 **Trgovačka praksa** polazniku omogućuje 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 polaznika usmjeravaju na stjecanje znanja iz pružanja prve pomoći unesrećenom na radnom mjestu te primjenu propisa o protupožarnoj zaštiti i na stjecanje kompetencija za samostalno i sigurno obavljanje poslova i radnih zadataka u prodavaonici.

Cilj modula **Trgovačka praksa** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za samostalnu primjenu i pravila zaštite na radu i radnih procedura u prodavaonici.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Trgovačka praksa** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik će samostalno kategorizirati asortiman prodavaonice, pridonositi smanjenju utjecaja tvrtke na onečišćenje okoliša i odlagati nepovratnu ambalažu prodavaonice.

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

4. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Zaštita na radu u prodavaonici
		Primjena radnih procedura u prodavaonici

B. RAZRADA MODULA

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
Nastavni 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	Na temelju 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 opasnosti u radu sa strojevima i	Smanjiti mogućnost nesreća i ozljeda pri radu na temelju prepoznavanja opasnosti u radu sa	Naveći osnovne radnje kojima će se spriječiti električni udar	Nabrojiti strojeve i uređaje za rad s povećanim	Opisati opasnosti pri radu s strojevima i	Obrazložiti načine sprečavanja nesreća na radu pri korištenju

	uređajima prodavaonice	strojevima i uređajima prodavaonice.		opasnostima u prodavaonici	uređajima prodavaonici	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 u skladu s usvojenim pravilima.	Navesti osnovne radnje koje se obavezno moraju poduzeti kada se uoči požar	Opisati aparate za gašenje požara na temelju 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 u skladu sa znakovima sigurnosti na radu i u vlastitom životu.	Odrediti značenje i svrhu znaka sigurnosti s obzirom na boju i geometrijski oblik	Klasificirati znakove sigurnosti u skladu s bojom, oblikom i značenjem	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.	Pridonositi smanjenju utjecaja tvrtke na onečišćenje okoliša	Objasniti mogućnost utjecaja tvrtke na okoliš i kako može pridonijeti zaštiti okoliša. Koristiti mogućnosti 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.	Različite vrste ambalažnog otpada prodavaonice ubaciti u odgovarajuće spremnike za otpad	Razlikovati postupke rada s ambalažom u koju je uključena povratna naknada, ambalaže za recikliranje i ambalaže za otpad	Ukazati na načine uštede električne energije i vode u prodavaonici	Obrazložiti mogućnost poslovanja prodavaonice kao društveno-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 na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Opisati jednu robnu kategoriju iz prodavaonice – po vlastitom izboru.						
2.	Provesti higijenske mjere u skladu sa zakonskim propisima	Primijeniti higijenske mjere na prodajnom mjestu. Provesti higijenu i čistoću prodajnog, skladišnog prostora i pomoćnih prostorija. Provesti plan čišćenja odabirom odgovarajućih sredstava za čišćenje radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca.	Odabrati odgovarajuća sredstva za održavanje higijene uvažavajući specifičnosti prodajnog prostora	Provesti tekuće čišćenje uvažavajući specifičnosti prodajnog mjesta	Provesti tekuće čišćenje i čišćenje na kraju radnog vremena odgovarajućim sredstvima radi očuvanja kvalitete robe i zdravlja kupaca	Primijeniti postupke čišćenja, pranja i dezinfekcije u prodavaonici
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca temeljem radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Provesti aktivnosti prije otvaranja i zatvaranja prodavaonice.						
4.	Aranžirati proizvod prema željama kupca.	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe. Prigodno i skupno pakirati proizvod primjenjujući	Koristiti tehnike pakiranja ovisno o vrsti robe	Prigodno pakirati proizvod primjenjujući različite materijale i tehnička pomagala	Skupno pakirati proizvode primjenjujući i različite materijale	Estetski oblikovati pakirani proizvod uvažavajući karakteristike

		različite materijale i tehnička pomagala. Estetski oblikovati pakirani proizvod uvažavajući karakteristike različitih stilova aranžiranja.			i tehnička pomagala	različitih stilova aranžiranja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca na temelju radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Primijeniti 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 NASTAVNIM PREDMETIMA

Modul **Trgovačka praksa** dio je učenja temeljenog na radu i usmjeren je na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač primjenom poslovnih procesa u prodavaonici putem istoimenog nastavnog predmeta i kao takav je povezan **sa strukovnim modulima i Izbornim modulom.**

Ovaj modul predstavlja polaznu točku za kompetencije koje budući prodavači moraju usvojiti: korištenje pravila zaštite na radu, prepoznavanje opasnosti u radu s robom prodavaonice, strojevima i uređajima, opisivanje robe koja se prodaje u prodavaonici, provođenje higijenskih mjera u skladu sa zakonskim propisima, izvođenje potrebnih aktivnosti za redovan rad prodavaonice te aranžiranje proizvoda prema željama kupca 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 polaznici uspostavljaju kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime ostvaruju vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikuluma i razvijaju modele prihvatanja 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Trgovačka praksa** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom praktičnih vještina iz područja Učenje temeljeno na radu. Ciljevi ovoga 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 određuju **nastavnik** i **mentor** kod poslodavca prema nastavnim sadržajima, osobitostima polaznika te materijalnim i drugim uvjetima. Ishodi učenja ostvaruju se uporabom metoda aktivnog učenja, metoda učenja stvaranjem i svih oblika rada. Također,

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

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

Polaznici 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 nastave godišnje Trgovačke prakse koji se izvode u svijetu rada, u prodavaonici kod poslodavca. Polaznici 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 kod poslodavca 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, polaznici i mentori kod poslodavaca 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 polaznika 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 polazniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik i mentor kod poslodavca uvažavajući preporuke polaznika izabiru sadržaje s kojima se polaznik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u

skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještina te samostalnosti i odgovornosti.

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

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Trgovačka praksa** primjenjuju 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 njihovim 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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

Izborni modul usmjeren je na zanimanje prodavač s posebnim naglaskom na vještine prodaje i poznavanja pojedinih robnih skupina. Opseg i sadržaj izbornog dijela određeni su strukovnim kurikulumom za stjecanje kvalifikacije i kurikulumom ustanove za strukovno obrazovanje.

Ustanova za strukovno obrazovanje može u prvom razredu godišnje do 30% ili najviše 381 sati nastave organizirati prema svojim potrebama ili potrebama lokalne zajednice. Osluškivanje potreba lokalne zajednice omogućeno je u okviru izbornih modula.

Izborom nastavnih predmeta u izbornom modulu polaznik će tijekom 4. i 5. ciklusa prepoznati svoje sklonosti prema određenoj robnoj skupini.

U 4. ciklusu ili prvom razredu predlaže se odabir dva od tri izborna nastavna predmeta iz ponuđenog izbornog modula. Izborni modul predstavlja 14 % ukupnog strukovnog dijela ili 140 sati nastave godišnje.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 3.

4. CIKLUS		
IZBORNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Kućni namještaj	Kućni namještaj
	Tekstil	Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Kućna radionica
	Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
	Elektronika	Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Metalna roba

Tablica 3: Izborni modul u 4. ciklusu

A. OPIS MODULA

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

Skupovi ishoda učenja polaznika usmjeravaju 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, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi te Željezarija** u 4. i 5. ciklusu.

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

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

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

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

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Tekstil** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja razlikovanja muške i ženske konfekcije, kategoriziranja dječje konfekcije, povezivanja odjeće za slobodno vrijeme i sport, klasificiranje oznaka za označavanje veličine, kvalitete i održavanje tekstilnih proizvoda kao i sortiranje tekstilnih proizvoda za kućanstvo.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik 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 te odjeće za slobodno vrijeme i sport.

Dodatno će polaznik uputiti kupca na održavanje tekstilnih proizvoda na temelju specifičnosti pojedinih vrsta etiketa.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Obuća i kožna galanterija** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik uputiti kupca na održavanje pojedine vrste obuće temeljem oznake na deklaraciji obuće o materijalu izrade obuće.

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

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

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

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

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Vrtlarenje** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja za klasificiranje alata koji se koriste za uređenje vrta i okućnice te kombiniranje proizvoda za njegu i zaštitu biljaka u vrtu.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Elektronika** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i znanja za povezivanje televizijskih prijemnika i prateće opreme.

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

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

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

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

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

Dodatno će polaznik samostalno razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Željezarija** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obrade metala.

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

Dodatno će polaznik samostalno kategorizirati ostalu metalnu robu i upoznati je s ekonomsko-komercijalnog stajališta.

4.CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Kućni namještaj	Kućni namještaj
	Tekstil	Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Kućna radionica
	Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
	Elektronika	Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Metalna roba

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni predmet: Kućni namještaj						
Skup ishoda učenja: Kućni namještaj						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Preporučiti vrstu namještaja za spavaću sobu	Naveći vrste namještaja za spavaću sobu. Poznavati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu. Obrazložiti karakteristike dvaju proizvoda iste namjene izrađenih od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz ponude namještaja za spavaću sobu prema njegovim željama i potrebama.	Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu	Razlikovati dimenzije i vrstu materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu	Usporediti dva proizvoda iste namjene i obrazložiti njihove karakteristike	Preporučiti namještaj za spavaću sobu s obzirom na namjenu i karakteristike materijala
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.						
2.	Preporučiti vrste namještaja za dnevni boravak	Naveći vrste namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja. Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka te usporediti materijale njihove	Naveći vrste namještaja za dnevni boravak	Prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja	Usporediti vitrinu dnevnog boravka izrađenu od vlaknatice - bojane lakom u visokom sjaju i iverice obložene sjajnom	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka

		izrade, mehanička svojstva i cijene.			folijom s obzirom na mehanička svojstva i cijenu	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.						
3.	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu	Objasniti pojedinu vrstu stolova i stolica za blagovaonicu. Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu	Opisati pojedinu vrstu stolica i stolova za blagovaonicu	Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu s obzirom na izbor ostalog kućnog namještaja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.						
4.	Preporučiti namještaj za kuhinju	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i prezentirati namještaj za kuhinju s obzirom na vrstu materijala.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri	Usporediti namještaj za kuhinju izrađen od različitih vrsta materijala	Preporučiti namještaj za kuhinju s obzirom na dimenzije prostora te položaj instalacija u kuhinji
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.						
5.	Izdvojiti namještaj za kupaonicu	Objasniti specifičnosti pojedinih vrsta namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom namještaja za kupaonicu	Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonsku opremu	Razlikovati kupaonsku opremu prema namjeni	Preporučiti umivaonik s odgovarajućom slavinom	Povezati namještaj za kupaonicu s vrstom kupaonske opreme
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						

Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme.						
Nastavni predmet: Tekstil						
Skup ishoda učenja: 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 . 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
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 proizvod.	Napraviti mapu raznih etiketa kao oglednih primjera za svaku vrstu uz objašnjenja istih
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
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 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

		Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda dječje konfekcije.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.						
Nastavni predmet: Obuća i kožna galanterija						
Skup ishoda učenja: Obuća 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Navedi podjelu obuće prema veličinama	Opisati američki i europski sustav označavanja veličina obuće	Povezati europski i američki sustav označavanja veličina obuće na konkretnom primjeru s dužinom stopala u centimetrima	Analizirati oznake veličine proizvoda muške, ženske i dječje obuće na primjeru

		dužinom stopala u centimetrima. Na primjeru proizvoda muške, ženske i dječje obuće analizirati oznake veličina.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 dvaju 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 dvaju proizvoda uz dodatna pojašnjenja	Samostalno izraditi mapu s primjerima deklaracija obuće uz pojašnjenja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		različitih vrsta materijala obzirom na cijenu koštanja proizvoda.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.						
Nastavni predmet: Uradi sam						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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. Sastaviti prijedlog opreme 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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.	Opisati svojstva metala po kojima se razlikuju od nemetala	Objasniti podjelu metala prema otpornosti na	Komentirati pojedinu skupinu metalne robe	Prezentirati specifičnosti konkretnog proizvoda

		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,		oksidaciju s predstavnicima		obzirom na njegovu namjenu i vrstu metala od kojeg je izrađen
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Naveći podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose,	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	Samostalno prezentirati proizvod iz asortimana boja i lakova prema željama i potrebama kupca

		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.	broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja		proizvod s organskim otapalima	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navedi podjelu premaznih sredstava.						
Nastavni predmet: Vrtlarenje						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		tende. Preporučiti kupcu konkretni proizvod u skladu s njegovim potrebama o namjeni dimenzijama.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena.						
Nastavni predmet: Školski i uredski pribor						
Skup ishoda učenja: 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti međunarodne oznake tvrdoće olovaka.						
3.	Klasificirati uredsku papirnu konfekciju	Nabrojiti vrste tiskanica, omoćnica 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 otpada.	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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Naveći popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.						
Nastavni predmet: Kućanski aparati						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		skupini elektrotehničke robe.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti svojstva uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.						
Nastavni predmet: Elektronika						

Skup ishoda učenja: 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 te 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.						
3.	Kategorizirati igraće konzole i prateću opremu	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, <i>Xbox, Playstation, Wii&Wii U, PSP&Vita, 3DS&DS</i> . Razlikovati prateću opremu te prednosti i nedostatke	Grupirati igraće konzole prema vrsti igre	Razlikovati karakteristike igračih konzola 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

		igračih konzola. Samostalno prezentirati vrste igračih konzola i prateću opremu.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igračih konzola.						
4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu	Navesti 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 dodatnu opremu.	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 te prateće dodatne opreme obzirom na cijenu pametnih telefona
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 (<i>workstation</i>). Istimati 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 različitih proizvođača	Sastaviti prijedlog različite konfiguracije računala s obzirom na zahtjeve kupaca i kupovnoj moći
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.						

Nastavni predmet: Automobili i autodijelovi						
Skup ishoda učenja: 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.	Naveći 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 <i>Otto-motora</i> , <i>Dizel-motora</i> i <i>Wankel-motora</i> . 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Naveći 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	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 prema odnosu visine i širine profila.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.						
4.	Izdvojiti obveznu opremu automobila i najpotrebniji auto alat	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti obveznu opremu automobila	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata	Razlikovati skupine alata za nužni popravak određene vrste automobila	Preporučiti osnovnu opremu automobila i najpotrebniji auto alat s obzirom na to o kojoj se vrsti automobila radi
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti najvažniji auto alat.						
5.	Razlikovati auto kozmetiku prema namjeni	Naveći vrste auto kozmetike prema namjeni. Preporučiti vrstu uporabe na konkretnim primjerima i vrstama automobila s obzirom na karakteristike auto kozmetike.	Naveći osnovne vrste auto kozmetike	Objasniti osnovnu namjenu auto kozmetike	Protumačiti karakteristike auto kozmetike prema namjeni	Preporučiti vrstu auto kozmetike za korištenje kod osobnog automobila s obzirom na karakteristike
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.						
Nastavni predmet: Željezarija						
Skup ishoda učenja: Metalna roba						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati vrste metala	Razlikovati vrste i svojstva pojedinog metala.	Nabrojiti vrste metala	Opisati svojstva pojedinog metala	Objasniti svojstva pojedinog metala	Povezati vrste i svojstva metala s primjenom u

		Protumačiti primjenu metala u praksi. Samostalno argumentirati povezanost vrste metala sa njihovim svojstvima.			na primjeru u praksi	određenoj gospodarskoj grani
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.						
4.	Klasificirati metalnu robu	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Obrazložiti 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 kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						

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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.						

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

Izborni modul u okviru 4. ciklusa izuzetno je bitan dio strukovnih modula strukovnog kurikulumu, jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula polaznik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se obrazuje 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 polaznici usvajaju u općeobrazovnom nastavnom predmetu **Hrvatski jezik** i strukovnom nastavnom 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 nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će polaznici 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u **Izbornom modulu** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi ovoga modula upoznati polaznike 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji pojedinih robnih skupina potiču polaznika 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 polaznicima da se razviju u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o vrsti, podvrsti i asortimanu proizvoda.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM 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 polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve

vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati s očekivanim ishodima i kriterijima vrednovanja koji ukazuju na njihovu usvojenost. Vrednovanje učenja 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 polaznika s teškoćama provodi se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika nastavnim predmetima **Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija, Uradi sam, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor,**

Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija primjenjuju 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 polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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.

5. CIKLUS

1. Općeobrazovni dio

U 5. ciklusu ili drugom i trećem razredu, općeobrazovni dio provodi se u okviru 20% sati od ukupnoga godišnjeg broja sati nastave, odnosno 280 sati nastave godišnje u drugom razredu i 256 sati nastave godišnje u trećem razredu.

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

5. CIKLUS				
NASTAVNI PREDMET	SATI TJEDNO	SATI GODIŠNJE	SATI TJEDNO	SATI GODIŠNJE
	2. razred		3. razred	
Hrvatski jezik	3	105	3	96
Strani jezik	2	70	2	64
Matematika	1	35	1	32
Etika/Vjeronauk	1	35	1	32
Tjelesna i zdravstvena kultura	1	35	1	32
UKUPNO	8	280	8	256

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

Sadržaji općeobrazovnih predmeta trebaju biti u funkciji struke te polazniku omogućiti aktivnu komunikaciju na materinskom i stranom jeziku kako bi se prodajni proces odvijao na odgovarajućoj poslovnoj razini. U tu svrhu nastavnici općeobrazovnih i strukovnih predmeta trebaju zajedno planirati izvedbu nastavnih sadržaja te polazniku omogućiti stjecanje generičkih kompetencija koje će biti usklađene 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. 5. ciklus usmjeren je na stjecanje kompetencija za zanimanje prodavač unutar podsektora Trgovina.

2.1. Strukovni moduli

Strukovni dio strukovnog kurikuluma (strukovni moduli) utemeljen je na ishodima učenja s kompleksnim radnim zadaćama koje su usmjerene na kvalifikaciju za zanimanje prodavač.

Strukovni moduli 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** su strukovni moduli organizirani u okviru 210 sati nastave godišnje ili 20% sati u drugom razredu te 160 sati nastave godišnje ili 17% sati u trećem razredu.

Detaljan prikaz nalazi se u Tablici 4.

5. CIKLUS		
STRUKOVNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	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	Kalkulacija maloprodajne cijene
		Postotni račun u trgovini
	Informatika u prodaji	Informatička podrška prodaji

Tablica 4: Strukovni moduli u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

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

Skupovi ishoda učenja polaznika usmjeravaju 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** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija o Robnoj skupini-roba široke potrošnje.

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

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik 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 posuđa i pribora za namirnice, robnu skupinu dječjih igračaka, robnu skupinu gumene robe, robnu skupinu plastične mase, robnu skupinu energetskih izvora, robnu skupinu staklene i keramičke robe te robnu skupinu prirodnih i novih materijala u građevinarstvu.

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Neprehrambena roba	Robne skupine-roba široke potrošnje

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 održavanje osobne higijene. Analizirati obilježja proizvoda za održavanje osobne higijene koji se	Izdvojiti skupine sredstava za održavanje osobne higijene	Opisati skupine sredstava za održavanje osobne higijene	Usporediti dva proizvoda za osobnu higijenu iz iste/različite robne podskupine	Samostalno analizirati obilježja proizvoda za održavanje osobne higijene na primjeru

		nalaze unutar i/ili izvan različitih robnih podskupina				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 podskupine. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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. Prezentirati proizvod za indukcijsko kuhanje.	Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala izrade	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine posuđa	Usporediti prednosti korištenja kuhinjskog posuđa prema vrsti materijala izrade	Prezentirati proizvod za indukcijsko kuhanje
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Grupirati kuhinjsko posuđe i pribor prema vrsti materijala od kojega 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 i namjeni.	Izdvojiti vrste dječjih igračaka u asortimanu prodavaonice	Klasificirati dječje igračke prema dobi i namjeni	Preporučiti poučne igračke prema željama kupaca	Kreirati slikovnu mapu dječjih igračaka prema dobi i namjeni
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti karakteristike prirodnog i sintetičkog kaučuka.						
7.	Kategorizirati plastične mase	Objasniti obilježja pojedinih vrsta plastičnih masa i mogućnosti njihove uporabe.	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

		Analizirati specifičnosti ambalaže od plastičnih masa. Samoprocijeniti razloge uporabe ambalaže od plastičnih masa i utjecaj na čovjekov okoliš.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 proizvoda iste namjene navodeći glavna obilježja tijekom prezentacije istog.	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 prema zahtjevima kupaca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Grupirati staklenu i keramičku robu.						

10.	Grupirati građevni materijal	Navesti 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti namjenu i tržišna obilježja pojedine skupine građevnog materijala.						

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

Modul **Robne skupine** izuzetno je bitan dio strukovnih modula strukovnog kurikuluma, jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula polaznik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se obrazuje 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 polaznici usvajaju u općeobrazovnom nastavnom predmetu **Hrvatski jezik** i strukovnom nastavnom 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 nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će polaznici 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Robne skupine** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi ovoga 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču polaznika 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 polazniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim znanjima o identificiranju tržišnih čimbenika i funkcioniranju tržišnog gospodarstva. Polaznik razlikuje bitne od nebitnih informacija, otkriva pouzdanost i točnost informacija vezanih za razvoj trgovine i maloprodaje te analizira obilježja gospodarskih subjekata. Nastavnik uvažavajući preporuke polaznika izabire sadržaje s kojima se polaznik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima. Polaznik promišlja o važnosti istraživanja tržišta za uspješno poslovanje gospodarskog subjekta, pravilno oblikuje prodajni asortiman i uspoređuje asortiman trgovina u kojima obavlja praktičnu nastavu.

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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 polaznika s teškoćama provodi se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda

koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Neprehrambena roba** primjenjuju 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 polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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** polazniku omogućuje 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 povezan s ostalim strukovnim modulima strukovnog kurikuluma.

Skupovi ishoda učenja polaznika usmjeravaju 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, polaznik će razviti sposobnosti i vještine potrebne za samostalno izvršavanje obračuna i kontrole blagajne na kraju radnoga dana ili smjene.

Cilj modula **Radni procesi** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje vještina potrebnih za prodaju robe u prodavaonici, obračun prodane robe.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prodajno poslovanje** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik povezati medijsko oglašavanje 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 strukovnog kurikuluma.

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
RADNI PROCESI	Prodajno poslovanje	Prodaja robe u prodavaonici
		Obračun prodane robe

B. RAZRADA MODULA

Nastavni 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 primjenjujući 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 primjenjujući 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 i u prodavaonici kod poslodavca. 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 pravila fizičkog i prostornog izdvajanja od ostale robe.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici, trgovačkom praktikumu i u prodavaonici kod poslodavca. 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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Klasificirati vrste medijskog oglašavanja.						
6.	Klasificirati unutarnja (<i>indoor</i>) promotivna sredstva oglašavanja	Nabrojiti unutarnja (<i>indoor</i>) promotivna sredstva oglašavanja. Istaknuti prednosti promotivnih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (<i>wobler, shelf divider</i>). Komentirati utjecaj primjene led osvjetljenja u	Nabrojiti unutarnja (<i>indoor</i>) promotivna sredstva oglašavanja	Istaknuti prednosti promotivnih sredstava oglašavanja koji se koriste na policama (<i>wobler, shelf divider</i>)	Komentirati utjecaj primjene led osvjetljenja u kombinaciji s promotivnim sredstvima na rast prodaje	Obrazložiti povezanost medijskog oglašavanja s promotivnim sredstvima oglašavanja u prodavaonici

		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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Nabrojiti unutarnja (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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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	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	Samostalno izračunati svotu računa za prodana četiri artikla na računu iz knjige računa poštujući načelo urednosti, u

		četiri artikla na računu iz knjige računa.			uz pomoć nastavnika	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 robe u prodavaonici	Naveći načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici. Opisati vrste kreditnih kartica i razlikovati kreditne od debitnih kartica. Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja.	Naveći načine bezgotovinskog plaćanja u prodavaonici	Opisati vrste kreditnih kartica	Razlikovati kreditne od debitnih kartica	Analizirati nedostatke korištenja bezgotovinskih sredstava plaćanja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu pomoću odgovarajućeg programa EFT POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje. Primjer vrednovanja: Opisati vrste kreditnih kartica.						
3.	Izvesti obračun blagajne na kraju radnog dana	Identificirati dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne i naveći 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	Naveći 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 ustanova za strukovno obrazovanje. Primjer vrednovanja: Identificirati dokumentaciju potrebnu za obračun blagajne.						
4.	Komentirati situacije u kojima je potrebno kupcu sastaviti	Nabrojiti elemente ponude-predračuna koji ju čine pravovaljanom. Naveći dokumente koji se po plaćenom predračunu moraju ispostaviti i objasniti	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	Samostalno sastaviti ponudu-predračun prema zadanim parametrima poslovne situacije

	ponudu-predračun	situacije u kojima se vrši avansno plaćanje. Sastaviti ponudu-predračun prema zadanim parametrima poslovne situacije.			uz pomoć nastavnika	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj i informatičkoj učionici. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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 s pomoću 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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Sastaviti zapisnik o maloj incidentnoj situaciji u prodavaonici.						

C. POVEZANOST S ODGOJNO-OBRAZOVNIM PODRUČJIMA, MEĐUPREDMETNIM TEMAMA I OSTALIM NASTAVNIM 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** kurikulumu.

Veza s **matematičkim 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 polaznici 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 U NASTAVNOM PREDMETU

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

Učenju i poučavanju modula pristupa se prema načelima različitih metoda i oblika rada koje određuje nastavnik prema nastavnim sadržajima, osobitosti polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji u predmetnom području modula potiču polaznika 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 polazniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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 polaznika s teškoćama provodi se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda

koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Prodajno poslovanje** primjenjuju 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 zadataka, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 **Prodavaonica** polazniku omogućuje razumijevanje osnovnih koraka rada u prodavaonici, stjecanje kompetencija za samostalno pakiranje, aranžiranje i estetsko oblikovanje kupljenog proizvoda, kodiranje, šifriranje, grupiranje i izlaganje robe na temelju planograma, naplatu robe naplatnim uređajem i bez njega te stjecanje računskih i informatičkih kompetencija neophodnih za rad u trgovini na malo.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta **Matematika u prodaji** polaznika usmjeravaju 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** polaznika usmjeravaju na stjecanje kompetencija o rukovanju datotekama i mapama te softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte, za stvaranje i uređivanje dokumenta i za samostalnu i odgovornu primjenu pravila sigurnog ponašanja i korištenja i zaštita podataka na internetu.

Cilj modula **Prodavaonica** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija potrebnih za mjerenje robe, izračunavanje maloprodajne cijene i određivanja postotnog računa u trgovini.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Matematika u prodaji** jest 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 nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik klasificirati elemente kalkulacije, izračunati maržu i PDV te izračunati nabavnu i prodajnu cijenu proizvoda.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Informatika u prodaji** jest rukovanje datotekama i mapama te softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte.

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

Dodatno će polaznik primijeniti pravila sigurnog ponašanja i korištenja i zaštita podataka na internetu.

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Matematika u prodaji	Mjerne jedinice u trgovini
		Kalkulacija maloprodajne cijene
		Postotni račun u trgovini
	Informatika u prodaji	Informatička podrška prodaji

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni 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 preračunavanje 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 stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 ćete mu kilograma mesa samljeti? (2 kg) Složeni zadatak: Za punjenje jedne paprike mesom potrebno je 50 grama mesa. Kupac želi napuniti 40 paprika. Koliko ćete mu kilograma mesa samljeti za punjenje ako želi 1/4 svinjskog mesa, a ostatak junećeg mesa? (2 kg mesa, od čega ½ 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 preračunavanje 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 stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 30 x 30 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 30 x 30 cm. Pločice su pakirane u kartone, u svakom je kartonu 12 komada. Koliko kartona pločica mora kupiti da bi popločio navedenu površinu (bez rezervnih pločica)? Koliko će ga koštati pločice ako 1 m² 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 preračunavanje 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 tom količinom tekućine? (36 čaša) Složeni zadatak: Kupac ima spremnik za naftu za centralno grijanje i želi ga napuniti. Spremnik je zapremine 2,5 m³. Koliko litara nafte treba naručiti tako da napuni $\frac{3}{4}$ spremnika? (1875 l)						
4.	Preračunavati mjerne jedinice u metričkom sustavu mjera pri prodaji trgovačke robe	Izračunati tražene vrijednosti na temelju 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 litre 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 na temelju primjera iz trgovačkog asortimana robe.	Izraziti u metričkom sustavu mjera 1 lb, 1 oz, 1 nautical (ili statute) 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 (nautical 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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: Kalkulacija maloprodajne cijene

RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Klasificirati elemente kalkulacije	Poredati elemente kalkulacije prema 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 simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 s pomoću formule na zadanom primjeru	Izvesti preračunatu stopu marže s pomoću 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 simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 s pomoću 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 simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Odrediti iznos MPC-a koji se odnosi na PDV (25 %) ako MPC iznosi 15,00 kn. (3,00 kn)						
4.	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda	Objediniti troškove nabave i podijeliti ih s jedinicom proizvoda.	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljene robe izravnom metodom	Podijeliti ovisne troškove nabave na jedinicu nabavljene robe postotnom metodom	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda na temelju jednostavne kalkulacije	Izračunati nabavnu cijenu proizvoda na temelju složene kalkulacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima zorno predočava koliko iznosi pojedina mjerna jedinica u realnom okruženju. Primjer vrednovanja: Prodavaonica je nabavila 2 t 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 robi za prodaju i podijeliti ih s jedinicom proizvoda.	Iz nabavne cijene jednog artikla izračunati maloprodajnu cijenu artikla	Iz nabavne vrijednosti pošiljke istog artikla izračunati maloprodajnu cijenu jednog artikla	Izračunati maloprodajnu cijenu artikla ako je zadana fakturna cijena	Izračunati fakturnu cijenu artikla ako je zadana maloprodajna cijena
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije smanjivanja cijena za zadani postotak, određivanja iznosa PDV-a ako je zadana nabavna cijena proizvoda s maržom ili maloprodajna cijena proizvoda. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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)						
Skup ishoda učenja: Postotni račun u trgovini						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Izdvojiti veličine u zadatcima postotnog računa od sto	Razlikovati osnovnu vrijednost, postotni iznos i postotak u zadatcima 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 s 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 postotnim računom od sto u trgovačkom poslovanju	U zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatku postotnog računa	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom zadatku postotnog računa	Samostalno izračunati nepoznatu veličinu u jednostavnom problemskom zadatku postotnog računa iz područja	Izračunati nepoznatu veličinu u složenom problemskom zadatku postotnog računa iz područja trgovine

					trgovine	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova z strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 je kuna 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 zadatcima osnovne razine (zadani parametri) i više razine (problemski parametri) izračunati tražene vrijednosti i objasniti ih.	Uz nadzor nastavnika izračunati nepoznatu veličinu 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 simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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 promilnom računu od tisuću	Razlikovati osnovnu vrijednosti, promilni iznos i promil u zadatcima 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 s primjerima iz trgovačkog poslovanja (npr. provizija, premija osiguranja)
----	--	---	---	---	--	--

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici i trgovačkom praktikumu simulirajući situacije preračunavanja mjerne 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. Polaznici moraju posjedovati i upotrebljavati kalkulator, a ustanova za strukovno obrazovanje treba osigurati modele kojima se polaznicima 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)

Nastavni 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 datoteke na različite medije. Premješati mape i datoteke na različite načine. Sortirati mape i datoteke prema	Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama	Sortirati mape i datoteke prema različitim kriterijima (naziv, veličina, vrsta, datum)	Upotrijebiti pravilo sažimanja mapa i datoteka	Usporediti različite softverske alate za sažimanje datoteka

		nazivu, datumu kreiranja, vrsti i veličini. Sažeti mape ili datoteke prema pravilima koristeći se različitim softverskim alatima za sažimanje.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Primijeniti pravila kreiranja i rukovanja mapama i datotekama.						
2.	Rukovati softverskim alatima za primanje i slanje elektroničke pošte	Opisati pravila rukovanja elektroničkom poštom i razlikovati pružatelje usluga elektroničke pošte. Komunicirati elektroničkom poštom i poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.	Opisati pravila rukovanja 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. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Poslati e-poruku s privitkom određenog prioriteta važnosti.						
3.	Služiti se softverskim alatima za stvaranje i uređivanje dokumenta (Word, Excel, PowerPoint)	Služiti se osnovnim naredbama u programima za stvaranje i uređivanje dokumenata. Riješiti zadatke prema zadanom predlošku primjenjujući odgovarajuće naredbe pojedinih programa. Povezati mogućnosti programa za obradu teksta i proračunskih tablica (tekst, tablice, grafikoni...). Osmisliti zadatak i prezentirati ga u	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 pri izradi dokumenata

		odgovarajućem programu za izradu prezentacija.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Nabrojiti modele elektroničkog poslovanja.						
5.	Primijeniti pravila sigurnog ponašanja, uporabe i zaštite podataka na internetu	Prepoznati pojam krađe identiteta. Promišljati o sigurnosti svojih osobnih podataka. Primijeniti različite metode zaštite osobnih podataka. Prepoznati sigurnosne propuste (ažuriranje računala, primjena antivirusnih programa, posjećivanje sigurnih web-stranica, skeniranje uređaja za prijenos podataka itd.).	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici. Polaznik vještine stječe u okviru izrade različitih zadataka, vježbi i projekata koje nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika). Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika.						

Primjer vrednovanja: Objasniti pravila zaštite podataka.

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

Nastavni predmet **Matematika u prodaji** predstavlja integraciju općeobrazovnih i strukovnih sadržaja strukovnog kurikulumu 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 svakoga suvremenog prodavača.

Povezanost s **matematičkim područjem** kurikulumu ponajviše se ogleda u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi polaznik primijenio matematička znanja i vještine u osobnom i radnom okruženju. Izričita povezanost prisutna je u domenama brojeva (izračuni cijena, kalkulacije), mjerenja (količine i cijene robe) te oblika i prostora (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, osim poduzetničkog promišljanja i djelovanja temeljenog na analizi brojčanih podataka, osobita je primjena u dijelu povezanom s ekonomskom i financijskom pismenošću.

Nastavni predmet **Matematika u prodaji** povezana je sa svim strukovnim predmetima unutar strukovnog kurikulumu za stjecanje kvalifikacije prodavač, budući da se poslovne promjene izražavaju u materijalnim i novčanim jedinicama te 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 nastavnom predmetu **Informatika u prodaji** nužna je usvojenost različitih kompetencija iz svih područja, međupredmetnih tema i predmeta.

Tijekom učenja i poučavanja nastavnih sadržaja nastavnog predmeta **Informatika u prodaji** polaznici 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. Polaznici razvijaju profesionalni identitet kao budući prodavači i razvijaju svijest o profesionalnoj odgovornosti i zahtjevima kvalitetnoga profesionalnog rada.

Nastavni predmet **Informatika u prodaji** dio je strukovnog modula Prodavaonica koji je usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, stoga je snažno povezan s **ostalim nastavnim sadržajima strukovnih 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 povezivanjem mogućnosti programa za proračunske tablice ostvaruje se poveznica s **matematičkim područjem** kurikulumu.

Ishodi učenja razvijaju u polaznika finu motoriku i koordinaciju 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 s **društveno-humanističkim područjem**.

Znanja i vještine iz nastavnog 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje nastavnog predmeta **Matematika u prodaji** pruža znanja i kompetencije potrebne za život i rad. Odgojno-obrazovni ciljevi razvijaju u polaznika 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 polaznika je neophodno razviti vještinu mentalnog računanja i računanja uz pomoć kalkulatora, preračunavanja mjera, približnog izračunavanja postotka ili tražene veličine. Uvažavanjem individualnih razlika polaznika omogućava se poučavanje u kojem će svaki polaznik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje matematike treba polaznicima približiti tako da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno. Na navedeno se treba nadovezati kvalitetno vrednovanje rezultata s jasnim kriterijima vrednovanja prilagođenima polazniku uz redovitu i razumljivu povratnu informaciju o radu i napretku.

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

Učenje i poučavanje u nastavnom predmetu **Informatika u prodaji** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja informatike. Cilj nastavnog predmeta Informatika u prodaji jest osposobiti polaznika za samostalno, učinkovito i odgovorno korištenje informacijsko-komunikacijskim tehnologijama te ga 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

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

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima **Matematika u prodaji** i **Informatika u prodaji** provodi se na temelju različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog polaznika 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 polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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 h ishoda učenja u kognitivnom i afektivnom području – znanja, vještine, stavovi i vrijednosti.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

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

1. Usvojenost nastavnih sadržaja

Oblici vrednovanja: pisana provjera sa zadatcima zatvorenog i otvorenog tipa te problemskim zadatcima 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 polaznika u nastavnom predmetu **Informatika u prodaji** primjenjuju 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 u praktičnoj primjeni 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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

Učenje temeljeno na radu orijentirano je na zanimanje te se najvećim dijelom izvodi u svijetu rada. Timskim se radom i suradnjom nastavnika ustanove za strukovno obrazovanje i mentora kod poslodavca, uz razmjenu pedagoške dokumentacije i evidencije, postiže se usklađenost stjecanja ishoda učenja strukovnih modula i učenja temeljenog na radu.

Tijekom 5. ciklusa 59 % strukovnog dijela strukovnog kurikuluma stječe se kod poslodavca. U okviru drugog razreda to iznosi 600 sati nastave godišnje te 592 sata nastave godišnje u trećem razredu.

U Tablici 5 prikazani su moduli koji se ostvaruju u 5. ciklusu u okviru Učenja temeljenog na radu.

5. CIKLUS		
UČENJE TEMELJENO NA RADU	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Priprema prodaje	Priprema robe za prodaju Maloprodajna cijena
	Zaključivanje prodaje	Naplata prodane robe POS uređajem
	Komunikacija u prodavaonici	Izravna prodajna komunikacija Neizravna prodajna komunikacija
KOMUNIKACIJA	Prodaja na stranom jeziku	Prodajni razgovor na stranom jeziku
	E-trgovina	Internetska prodaja robe
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Primjena poslovnih procesa u prodavaonici

Tablica 5: Učenje temeljeno na radu u 5. ciklusu

A. OPIS MODULA

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

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta **Priprema prodaje** polaznika usmjeravaju 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 na temelju planograma, identificiranje vrsta cijena te njihova integriranja u maloprodaji s elementima koji utječu na njih.

Skupovi ishoda učenja nastavnog predmeta **Zaključivanje prodaje** polaznika usmjeravaju na stjecanje znanja o dijelovima blagajne – POS uređaju i dokumentaciji za naplaćivanje robe naplatnim uređajem – te stjecanje kompetencija za samostalno i odgovorno obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem, naplaćivanje prodane robe naplatnim uređajem i bez njega.

Cilj modula **Prodavaonica** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija o pripremi robe za prodaju i klasificiranju različitih vrsta cijena koje se pojavljuju u poslovanju maloprodajnog objekta s posebnim osvrtom na maloprodajnu cijenu.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Priprema prodaje** jest polazniku omogućiti 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 polazniku omogućiti skeniranje i očitavanje kodova na proizvodima radi učinkovitijeg upravljanja zalihama robe.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik 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 novom važećom oznakom.

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

Nastavni predmet **Zaključivanje prodaje** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za naplaćivanje prodane robe POS uređajem.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Zaključivanje prodaje** jest polazniku omogućiti identificiranje dijelova POS blagajne, obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem, naplaćivanje prodane robe i isticanje dokumentacije za naplaćivanje robe naplatnim uređajem.

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

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

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
PRODAVAONICA	Priprema prodaje	Priprema robe za prodaju
		Maloprodajna cijena
	Zaključivanje prodaje	Naplata prodane robe POS uređajem

B. RAZRADA MODULA

Modul: PRODAVAONICA						
Nastavni 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 u skladu s trgovačkim kriterijima razvrstavanja robe za prodaju	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu 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 svježih robe za izlaganje (voće i povrće, kruh, meso ili riba)	Dati četiri primjera funkcionalno povezanih artikala koji se mogu izlagati zajedno
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simulirajući pripremu 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 upotrebljavati šifre i kodove u svrhu učinkovitijeg 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 za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Očitati EAN šifru s proizvoda (po izboru).						

4.	Izložiti robu u prodajnom prostoru na temelju planograma	Čitati tekstualni i grafički dio planograma	Naveći četiri opća pravila atraktivnog izlaganja robe	Izložiti razlike između pojmova planogram i <i>merchandising</i>	Razlikovati vodoravno, okomito i kombinirano izlaganje robe	Složiti segment prodajne police na temelju planograma
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simulirajući izlaganje robe na temelju 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 te usporediti fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu. Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji. Razlikovati redovne cijene od cijena proizvoda kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom.	Nabrojiti vrste cijena u prodavaonici	Usporediti fakturnu, nabavnu, prodajnu i maloprodajnu cijenu	Izdvojiti sličnosti i razlike akcijske cijene i cijene na rasprodaji	Razlikovati redovne cijene od cijena proizvoda kojima istječe rok uporabe i cijena proizvoda s greškom
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Nabrojiti elemente kalkulacije	Identificirati ovisne troškove nabave	Komentirati rabat i maržu i PDV	Utvrditi razliku između veleprodajne i maloprodajne cijene

		veleprodajne i maloprodajne cijene.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 se obavlja trgovačka praksa.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	Utvrđiti čimbenike koji utječu na formiranje cijene prihvatljive potrošaču, a prodavaonici donosi dobit
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti uvjete koje je potrebno ispuniti pri formiranju maloprodajne cijene.						
Nastavni predmet: Zaključivanje prodaje						
Skup ishoda učenja: Naplata prodane robe POS uređajem						
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 pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne dijelove POS uređaja.						
2.	Obračunati prodanu robu naplatnim uređajem	Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila komunikacije u prodavaonici.	Demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem uz pomoć nastavnika	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne komunikacije u prodavaonici	Samostalno demonstrirati obračunavanje prodane robe naplatnim uređajem poštujući pravila verbalne i neverbalne komunikacije u prodavaonici
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje. 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 naplaćivanje uz gotovinsko plaćanje	Primijeniti opće upute za naplaćivanje 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 pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje. Primjer vrednovanja: Primijeniti opće upute za naplaćivanje 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 pri naplaćivanju robe s naplatnim uređajem i bez njega.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu pomoću odgovarajućeg programa POS uređaja koji mora osigurati ustanova za strukovno obrazovanje. Primjer vrednovanja: Odrediti značenje funkcijskih tipki na EFT POS uređaju.						

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

Modul **Prodavaonica** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač, stoga je snažno povezan s modulima temeljenima na radu te izbornim modulima.

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

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

Povezanost s **matematičkim područjem** kurikulumu ogleda se u rješavanju problemskih situacija uz povezivanje matematike i stvarnosti kako bi polaznik 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** kurikulumu ogleda se u povećanju ukupne razine polaznikove kompetentnosti. Naime, rad u prodavaonici traži dugotrajno stajanje i prenošenje tereta, stoga motoričke aktivnosti i aktivan način života pridonose 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 polaznici će uspostavljati kontakte s osobama različitoga 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje modula **Prodavaonica** pruža znanja i kompetencije potrebne za rad u prodavaonici. Poučavanje se ostvaruje suradničkim učenjem u trgovačkom praktikumu, pa je svaki polaznik uključen u proces učenja i poučavanja. Povezivanjem poučavanja s trgovačkom praksom omogućuje se iskustveno učenje i individualizirani pristup

poučavanju. Ishodi učenja usmjereni su na razvoj kompetencija polaznika za stručan, odgovoran i timski rad na budućem radnom mjestu. Ostvarivanju ishoda učenja pridonose interaktivne metode poučavanja jer se polaznika potiče na izražavanje vlastita mišljenja i iskustva. S ciljem zadovoljavanja odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, kurikulum se prilagođava u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća djece i polaznika s teškoćama.

Za stjecanje znanja polaznik se koristi propisanim udžbenicima i ostalom stručnom literaturom kao osnovnim materijalima te primjenjuje iskustveno učenje. Nastavnik se može koristiti pisanim i multimedijским materijalima kao izvorom za demonstriranje radnih uvjeta i poslovnih situacija. Za ostvarivanje određenih ishoda moguće je organizirati terensku nastavu. Nastava se izvodi u trgovačkom praktikumu. Takvo poticajno okruženje polazniku omogućuje usvajanje znanja, razvoj vještina, samostalnost i odgovornost pri obavljanju radnih zadataka.

U 5. ciklusu modul **Prodavaonica** ostvaruje se u okviru nastavnih predmeta **Matematika u prodaji, Informatika u prodaji, Priprema prodaje i Zaključivanje prodaje**.

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

Unutar nastavnog predmeta **Zaključivanje prodaje** obrađuje se sljedeći skup ishoda učenja: naplata prodane robe POS uređajem.

Za polaznika je neophodno usvojiti osnovna znanja povezana s pripremom radnog mjesta za rad i pripremom robe za prodaju. Također je potrebno razviti vještinu sortiranja robe u skladu s uputom te vještinu pakiranja i aranžiranja robe. Naposljetku, potrebno je i razviti svijest o očuvanju okoliša pravilnim zbrinjavanjem otpada na radnom mjestu. Uvažavanjem individualnih razlika polaznika omogućava se poučavanje u kojem će svaki polaznik imati priliku napredovati i postići svoj osobni maksimum. Stoga, učenje i poučavanje modula Prodavaonica treba polaznicima približiti tako da im bude zanimljivo, zabavno, izazovno, poticajno i prilagođeno. Na to se treba nadovezati kvalitetno vrednovanje rezultata s jasnim kriterijima vrednovanja prilagođenima polazniku uz redovitu i razumljivu povratnu informaciju o radu i napretku.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

Vrednovanje u nastavnim predmetima **Priprema prodaje** i **Zaključivanje prodaje** provodi se na temelju različitih povezanih informacija o ostvarivanju ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještine, stavovi i vrijednosti.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale

polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnim predmetima **Priprema prodaje** i **Zaključivanje prodaje** u navedenim nastavnim predmetima primjenjuju 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 **Komunikacija** polazniku omogućuje stjecanje znanja o poslovnom bontonu vezanom uz prodajnu komunikaciju s kupcem, nadređenim osobama i svim ostalim dionicima kupoprodajnog procesa (dobavljači i javnost).

Skupovi učenja polaznika usmjeravaju 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** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za samostalno izravno i neizravno komuniciranje s kupcem.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Komunikacija u prodavaonici** jest polazniku omogućiti jačanje komunikacijskih vještina sa svim dionicima u kupoprodajnom procesu.

U okviru navedenog nastavnog predmeta polaznik će uspostaviti kontakt s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici, saznati potrebe kupca, prezentirati i demonstrirati ponudu robe u skladu s 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 polaznik primijeniti vještine neizravne komunikacije s kupcem telefonom, sastaviti kratku ponudu kupcu za slanje elektroničkom poštom, odgovoriti na kupčeve potrebe elektroničkom porukom, provesti neizravan postupak primanja i rješavanja reklamacija i identificirati specifičnosti odnosa s javnošću.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Prodaja na stranom jeziku** jest polazniku omogućiti jačanje komunikacijskih vještina s kupcem u prodavaonici na stranom jeziku.

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

Dodatno će polaznik 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za samostalno neizravno komuniciranje s kupcem uz pomoć ICT tehnologije.

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

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

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

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	Izravna prodajna komunikacija
		Neizravna prodajna komunikacija
	Prodaja na stranom jeziku	Prodajni razgovor na stranom jeziku
	E-trgovina	Internetska prodaja robe

B. RAZRADA MODULA

Modul: KOMUNIKACIJA						
Nastavni 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. Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem. Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici.	Nabrojiti najčešće pogreške prodavača pri uspostavljanju kontakta s kupcem na primjeru	Opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem uz manju pomoć nastavnika	Samostalno opisati sastavnice prvog dojma koji stječe kupac u kontaktu s prodavačem	Prezentirati uspostavljanje kontakta s kupcem u klasičnoj i suvremenoj prodavaonici prema zadanim parametrima poslovne situacije
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu 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 simulirajući sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Razlikovati otvorena i zatvorena pitanja upućena kupcu.						
3.	Prezentirati kupcu asortiman	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda- u skladu sa zadanim	Predočiti kupcu emotivnu i logičnu korist proizvoda- u	Opisati različite tehnike argumentacije u	Analizirati različite tehnike rješavanja prigovora	Demonstrirati ponudu robe kupcu povezujući

	robe u skladu s kupčevim potrebama i željama	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.	sladu sa zadanim parametrima poslovne situacije	prezentaciji ponude		prednosti proizvoda s kupčevim potrebama na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu 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 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 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 nadređenima na primjeren način	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima i razlikovati metode za njihovo rješavanje. Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i rješavanje konflikata u svom radnom okruženju. Demonstrirati rješavanje konflikta.	Opisati moguće uzroke nastanka konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima	Razlikovati metode rješavanja konfliktnih situacija u komunikaciji sa suradnicima i nadređenima	Predložiti vlastite savjete za uspješnu komunikaciju i rješavanje konflikata u svom radnom okruženju	Demonstrirati rješavanje konflikta na primjeru
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu 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 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 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	Navesti 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.	Navesti 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 stežu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Navesti 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 stežu u specijaliziranoj informatičkoj učionici simulirajući neizravnu komunikaciju između prodavača i kupca telefonom i elektroničkom porukom. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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. Razlikovati odnose s medijskom javnošću od odnosa s financijskom javnošću. Analizirati odnose s javnošću na konkretnom primjeru.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u standardnoj učionici. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne funkcije odnosa s javnošću.						
Nastavni 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.	Uspostaviti 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 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	Uputiti 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 simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Nabrojiti odjele prodavaonice.						
3.	Prezentirati proizvod na stranom jeziku	Naveći vrste i proizvođače traženog proizvoda. Izdvojiti podatke o proizvodu.	Nabrojiti vrste i proizvođače traženog proizvoda	Naveći 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 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	Smiriti kupca afirmativnim pristupom	Identificirati uzroke prigovora kupca	Argumentirano odgovoriti na prigovor	Ponuditi rješenje u skladu s procedurom prodavaonice

		prodavaonice.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu 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 simulirajući na stranom jeziku sve faze prodajnog razgovora s kupcem. Primjer vrednovanja: Predložiti kupcu dodatnu i dopunsku ponudu.						
Nastani predmet: E-trgovina						
Skup ishoda učenja: Internetska prodaja robe						
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 polaznik će imati svoju internetsku trgovinu simulirati će obradu i slanje narudžbi i ponuda elektroničkom porukom te povezivati više narudžbi istog kupca u jednu isporuku. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Izraditi ponudu i poslati je elektroničkom porukom.						
2.	Kategorizirati uplate kupca	Naveći i opisati načine plaćanja u E-trgovini.	Naveći načine plaćanja u E-trgovini	Opisati načine plaćanja u E-trgovini	Identificirati dinamiku plaćanja kupaca	Evidentirati različite kategorije uplata kupaca

		Identificirati dinamiku plaćanja te evidentirati različite kategorije uplata kupaca.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda polaznik će imati svoju internetsku trgovinu kategorizirat će uplate kupaca i pratiti njihovu dinamiku plaćanja. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. Primjer vrednovanja: Navesti načine plaćanja u E-trgovini.						
3.	Organizirati isporuku robe kupcu prema pravilima E-trgovine	Pripremiti plan isporuke robe kupcu prema pravilima E-trgovine. Grupirati isporuke prema različitim kriterijima. Povezati narudžbe jednog kupca ukoliko je isti kupac poslao više narudžbi radi uštede troškova isporuke. Analizirati status pošiljke i dinamiku isporuke.	Pripremiti plan isporuke robe kupcu	Grupirati isporuke prema različitim kriterijima: mjestu isporuke, vrsti robe i sl.	Povezati više narudžbi istog kupca u jednu isporuku	Utvrđiti status pošiljke kontaktiranjem kupca
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata. U svrhu ostvarivanja ishoda polaznik će pripremiti plan isporuke za naručenu robu u internetskoj trgovini. Pri realizaciji vježbi razredni odjel dijeli se u grupe od 10 do 14 polaznika. 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 polaznik će održavati internetsku trgovinu kombinirajući različite multimedijske sadržaje.

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

Primjer vrednovanja: Odabrati sadržaje koji bi trebali biti na internetskoj prodajnoj stranici.

5.	Provjeriti zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje	Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca. Osmisliti anketu kojom će se provjeriti zadovoljstvo kupaca Provesti anketu među kupcima i analizirati rezultate ispitivanja zadovoljstva 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
----	---	--	---	---	--	---

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u specijaliziranoj informatičkoj učionici, korištenjem digitalnih alata.

U svrhu ostvarivanja ishoda polaznik će u svojoj internetskoj trgovini provođenjem ankete provjeravati zadovoljstvo kupaca nakon obavljene kupnje.

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

Primjer vrednovanja: Odabrati alat za provjeru zadovoljstva kupaca.

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

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

Polaznici moraju razviti različite komunikacijske vještine primjerenih prodavaču 21. stoljeća.

Osim one najbitnije vještine, izravne verbalne komunikacije s kupcem tijekom prodajnog razgovora, gdje će polaznici voditi kupca kroz sve faze verbalne komunikacije tijekom prodaje, polaznici 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 polaznici usvajaju u općeobrazovnim predmetima **Hrvatski jezik i Matematika u prodaji**.

Neizravna komunikacija blisko je vezana uz uporabu informacijsko-komunikacijske tehnologije jer se obično realizira telefonom ili računalom, što je posebno vidljivo u nastavnom predmetu **E-trgovina** pa se tako naglašava veza s nastavnim 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 nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će polaznici 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 NASTAVNOG PREDMETA

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

Ciljevi ovoga 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik 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.

Nastavni predmet **Prodajna na stranom jeziku** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula, u trećem razredu.. 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 svakodnevним prodajnim situacijama prodavača i kupca u prodavaonici.

Nastavni predmet **E-trgovina** poučava se u 5. ciklusu strukovnog modula.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Nastavni sadržaji omogućuju polazniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim komunikacijskim vještinama potrebnim pri prodaji robe u prodavaonici, ali podrazumijeva i usvajanje informacijsko-komunikacijskih alata potrebnih za internetsku prodaju, odnosno E-trgovine.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

Nastavnik se služi odobrenim udžbenicima i pomoćnim nastavnim sredstvima, a materijale za poučavanje može izrađivati i samostalno i u suradnji sa sustručnjacima, polaznicima i stručnim suradnicima.

Izvori poučavanja moraju biti dostupni polaznicima tijekom učenja.

Polaznik vještine stječe kroz izradu različitih zadataka, vježbi i projekata što nastavnik treba kontinuirano pratiti (npr. e-portfolio polaznika).

Okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva i timskog rada. Odnos između polaznika i nastavnika temelji se na međusobnom poštivanju, suradnji i povjerenju.

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM 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 polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, stavova i vrijednosti.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovrst i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Komunikacija u prodavaonici** primjenjuju 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 tijekom 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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 ishoda učenja. Pri vrednovanju poštuje se individualnost svakog polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati s očekivanim ishodima učenja 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, stavova i vrijednosti.

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnim predmetima **Prodaja na stranom jeziku** i **E- trgovina** primjenjuju 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća

darovite djece i polaznika 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** polazniku omogućuje 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 polaznika usmjeravaju 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** jest 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za samostalni izračun troškova nabave robe, primjenu alata upravljanja kategorijama, slaganje robe temeljem planograma, provedbu evidencije robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza, prezentaciju proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne, pakiranje robe za otpis i povrat dobavljaču te popunjavanje popisne liste.

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Trgovačka praksa** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik 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 u skladu s 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.

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	Primjena poslovnih procesa u prodavaonici

B. RAZRADA MODULA

Modul: TRGOVAČKA PRAKSA						
Nastavni 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 (<i>Category Management</i>)	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 metodama 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 kalkilirati maloprodajnu cijenu u računalnom programu prodavaonice.	Izračunati troškove nabave robe na primjeru	Kalkilirati maloprodajnu cijenu prema zadanim elementima	Kalkilirati maloprodajnu cijenu proizvoda po izboru u računalnom programu prodavaonice uz pomoć mentora kod poslodavca	Samostalno kalkilirati maloprodajnu cijenu proizvoda po izboru u računalnom programu prodavaonice

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 kupnju te osmisliti primjereno reagiranje na prigovore kupca.	Odrediti potrebe kupca poslije uspostavljenog kontakta	Prezentirati proizvod kupcu	Osmisliti primjereno reagiranje na prigovore	Povezati predmet kupnje s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 u skladu s mjerama dezinfekcije, dezinfekcije i 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 u skladu s mjerama dezinfekcije, dezinfekcije i 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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	Izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe te evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta.	Izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe, posebice ako je uzrok provala, kvarenje robe, nestanak ili krađa	Evidentirati ulaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta uz pomoć mentora kod poslodavca	Evidentirati izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu skladišta	Samostalno evidentirati ulaz i izlaz robe u sustav upravljanja robnim zalihama u operativnom programu

			radi poduzimanja mjera za izbjegavanje inventurnih razlika		uz pomoć mentora kod poslodavca	skladišta
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Izvijestiti 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 za otpis	Pakirati robu za otpis na propisani način	Evidentirati otpis robe u poslovnoj dokumentaciji

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u prodavaonici sa standardnom opremom kod poslodavca na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. 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 na temelju zadataka iz mape praktične nastave koja će pratiti ishode učenja i radnih zadataka dobivenih od mentora kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Pripremiti robu u prodavaonici za inventuru.						

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

Modul **Trgovačka praksa** dio je strukovnih modula usmjeren na stjecanje kompetencija za kvalifikaciju prodavač primjenom poslovnih procesa u prodavaonici kroz istoimeni nastavni 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** kurikulumu.

Veza s **matematičkim 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 polaznici će uspostavljati kontakte s osobama različitog kulturnog, obrazovnog i etičkog svjetonazora čime će ostvariti vezu s **društveno-humanističkim područjem** kurikulumu i razviti modele prihvatanja 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 NASTAVNOG PREDMETA

Učenje i poučavanje u modulu **Trgovačka praksa** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom praktičnih vještina iz područja Učenje temeljeno na radu. Ciljevi ovoga 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Polaznici 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 nastave godišnje koji se izvode u svijetu rada, u prodavaonici kod poslodavca. Polaznici 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 kod poslodavca 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 radnih sati (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 radnih sati (40 satni radni tjedan)

Polaznici 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 nastave godišnje koji se izvode u svijetu rada, u prodavaonici kod poslodavca. Polaznici 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 kod poslodavca 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 radnih sati (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 radnih sati (40 satni radni tjedan).

Polaznici dio Trgovačke prakse mogu obaviti u vrijeme zimskog i/ili proljetnog odmora, što znači da će ukupni fond radnih sati ispuniti prije roka.

Nastavnici, polaznici i mentori kod poslodavaca 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 polaznika 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 polazniku da se razvije u samoinicijativnog, odgovornog i kulturnog prodavača s usvojenim vještinama prodaje robe u prodavaonici.

Nastavnik i mentor kod poslodavca uvažavajući preporuke polaznika izabiru sadržaje s kojima se polaznik svakodnevno susreće primjereno dobi, interesu i spoznajnim mogućnostima.

Nastavnik i mentor kod poslodavca organiziraju nastavu procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznik potječe, razvojnu dob i interese. Nastavnik i mentor kod poslodavca stvaraju i izabiru nastavne materijale i prilagođavaju ih razrednom odjelu.

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

Učenje se provodi u prodavaonici kod poslodavca, a okruženje za stjecanje praktičnih vještina omogućuje razvoj zajedništva. Odnos između polaznika, nastavnika i mentora kod poslodavca temelji se na međusobnom poštivanju i povjerenju.

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM PREDMETU

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

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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, vještina te samostalnosti i odgovornosti.

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

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

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika.

Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zakinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnom predmetu **Trgovačka praksa** primjenjuju 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 polaznika poboljšava se proces učenja i poučavanja. Na kraju određenog razdoblja učenja i poučavanja procjenjuje se ostvarivanje ishoda učenja. Vrednuje se usvojenost znanja i vještina, a prate se i procjenjuju samostalnost i odgovornost u obavljanju svakodnevnih zadataka, razvijenost navika te komunikacija i suradnja s ostalim sudionicima u procesu učenja.

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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.

2.3. Izborni modul

Izborni modul obuhvaća ishode učenja koji dodatno osiguravaju stjecanje strukovnih kompetencija kroz primjenu novih tehnologija i odgovora na zahtjeve lokalnog svijeta rada.

U okviru Izbornog modula polaznik može birati ponuđene izborne predmete kako bi spoznao svoje sklonosti prema određenoj robnoj skupini.

Izborni modul predstavlja 7% ukupnog strukovnog dijela 5. ciklusa ili 70 sati nastave godišnje u drugom razredu i 64 sata nastave godišnje u trećem razredu.

U Tablici 6 nalazi se popis izbornih predmeta u 5. ciklusu.

5. CIKLUS		
IZBORNI MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Kućni namještaj	Kućni namještaj
	Tekstil	Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Kućna radionica
	Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
	Elektronika	Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Metalna roba

Tablica 6: Izborni modul 5. ciklusa

A. OPIS MODULA

Izborni modul polazniku omogućuje 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 polaznika usmjeravaju na stjecanje znanja o vrstama, karakteristikama, mogućnostima i načinima korištenja proizvoda obuhvaćenih ovim modulom.

Cilj **Izbornog modula** jest 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, Obuća i kožna galanterija Uradi sam, Vrtlarenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** u 4. i 5. ciklusu.

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

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

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

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

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Tekstil** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik 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 polaznik uputiti kupca na održavanje tekstilnih proizvoda na temelju specifičnosti pojedinih vrsta etiketa.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Obuća i kožna galanterija** jest polazniku omogućiti 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 nastavnog predmeta polaznik 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** polaznika usmjerava na stjecanje kompetencija za samostalno savjetovanje kupca u toj robnoj skupini.

Dodatno će polaznik uputiti kupca na održavanje pojedine vrste obuće na temelju oznake na deklaraciji obuće o materijalu izrade obuće.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Dodatno će polaznik samostalno sortirati papir prema namjeni, klasificirati tiskalice prema namjeni te klasificirati knjige prema tematici.

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

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

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

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

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Elektronika** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja o informacijskoj tehnologiji i znanja za povezivanje televizora i prateće opreme.

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

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

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

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

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

Dodatno će polaznik samostalno razlikovati auto kozmetiku prema namjeni.

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

Svrha učenja i poučavanja nastavnog predmeta **Željezarija** jest polazniku omogućiti stjecanje znanja za identificiranje vrste metala i klasificiranje postupaka obradbe metala.

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

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

5. CIKLUS		
MODUL	NASTAVNI PREDMET	SKUP ISHODA UČENJA
ROBNE SKUPINE	Kućni namještaj	Kućni namještaj
	Tekstil	Tekstil
	Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija
	Uradi sam	Kućna radionica
	Vrtlarenje	Uređenje vrta i okućnice
	Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor
	Kućanski aparati	Elektrotehnička roba
	Elektronika	Elektronička roba
	Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi
	Željezarija	Metalna roba

B. RAZRADA MODULA

Modul: ROBNE SKUPINE						
Nastavni predmet: Kućni namještaj						
Skup ishoda učenja: Kućni namještaj						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Preporučiti vrstu namještaja za spavaću sobu	Naveći vrste namještaja za spavaću sobu. Poznavati dimenzije i vrste materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu. Obrazložiti karakteristike dvaju proizvoda iste namjene izrađenih od različitih materijala. Preporučiti kupcu proizvod iz ponude namještaja za spavaću sobu prema njegovim željama i potrebama.	Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu	Razlikovati dimenzije i vrstu materijala od kojeg su izrađene pojedine vrste namještaja za spavaću sobu	Usporediti dva proizvoda iste namjene i obrazložiti njihove karakteristike	Preporučiti namještaj za spavaću sobu s obzirom na namjenu i karakteristike materijala
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za spavaću sobu.						
2.	Preporučiti vrste namještaja za dnevni boravak	Naveći vrste namještaja za dnevni boravak i prepoznati vrstu materijala tapeciranog namještaja. Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka te	Naveći vrste namještaja za dnevni boravak	Prepoznati vrstu materijala za izradu tapeciranog namještaja.	Usporediti vitrinu dnevnog boravka izrađenu od vlaknatice - bojane lakom u visokom sjaju i iverice	Razlikovati stilski i suvremeni namještaj dnevnog boravka.

		usporediti materijale njihove izrade, mehanička svojstva i cijene.			obložene sjajnom folijom s obzirom na mehanička svojstva i cijenu	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti vrste namještaja za dnevni boravak.						
3.	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu	Objasniti pojedinu vrstu stolova i stolica za blagovaonicu. Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir materijale izrade, cijene i stil.	Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu	Opisati pojedinu vrstu stolica i stolova za blagovaonicu	Predložiti stol i stolice za blagovaonicu uzimajući u obzir cijenu i materijale izrade	Preporučiti stol i stolice za blagovaonicu s obzirom na izbor ostalog kućnog namještaja
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste stolica za blagovaonicu.						
4.	Preporučiti namještaj za kuhinju	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata. Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri. Usporediti i prezentirati namještaj za kuhinju s obzirom na vrstu materijala.	Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata	Razlikovati blok kuhinje i kuhinje po mjeri	Usporediti namještaj za kuhinju izrađen od različitih vrsta materijala	Preporučiti namještaj za kuhinju s obzirom na dimenzije prostora te položaj instalacija u kuhinji
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovne dimenzije kuhinjskih elemenata.						
5.	Izdvojiti namještaj za kupaonicu	Objasniti specifičnosti pojedinih vrsta namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme. Razlikovati kupaonsku opremu te isto povezati s vrstom namještaja za kupaonicu	Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonsku opremu	Razlikovati kupaonsku opremu prema namjeni	Preporučiti umivaonik s odgovarajućom slavinom	Povezati namještaj za kupaonicu s vrstom umivaonika

Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.
 Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste namještaja za kupaonicu i kupaonske opreme.

Nastavni predmet: Tekstil

Skup ishoda učenja: 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 . 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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati svaku pojedinu vrstu znakova kvalitete tekstilnih proizvoda.						
3.	Kategorizirati dječju konfekciju	Navesti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije.	Nabrojiti skupine odjevnih predmeta dječje konfekcije	Opisati način određivanja odjevnih veličina dječje konfekcije	Povezati oznake odjevnih veličina dječje konfekcije s	Analizirati oznake odjevnih veličina na primjeru proizvoda dječje konfekcije

		Objasniti načine određivanja odjevnih veličina kod dječje konfekcije. Samostalno analizirati oznake odjevnih veličina proizvoda dječje konfekcije.			dobi djeteta i visinom uzrasta	
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavca. 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti skupine proizvoda koji se ubrajaju u kućni tekstil.						
Nastavni predmet: Obuća i kožna galanterija						
Skup ishoda učenja: Obuća 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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.	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

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

		Izdvojiti prednosti i nedostatke pojedinih vrsta gornjih koža za obuću. Samostalno prezentirati dva proizvoda izrađena od različitih vrsta materijala obzirom na cijenu koštanja proizvoda.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti vrste gornjih koža za obuću.						
Nastavni predmet: Uradi sam						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 opreme 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Razlikovati osnovna svojstva drva, keramike i lijevanih podova.						
6.	Rangirati boje i lakove za	Naveći podjelu premaznih sredstava prema sastavu, osnovnoj namjeni, izgledu,	Naveći podjelu premaznih sredstava prema sastavu,	Razlikovati zidne premaze u graditeljstvu,	Obrazložiti prednosti i nedostatke	Samostalno prezentirati proizvod iz asortimana boja i

	uređenje doma	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.	osnovnoj namjeni, izgledu, podlogama na koje se nanose, broju sastojaka koji se miješaju prije nanošenja te načinu skrućivanja sloja	premaze na drvu te premaze na metalima	primjene proizvoda na vodenoj bazi u odnosu na isti proizvod s organskim otapalima	lakova prema željama i potrebama kupca
--	---------------	---	--	--	--	--

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

Primjer vrednovanja: Navesti podjelu premaznih sredstava.

Nastavni predmet: Vrtlarenje

Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		tende. Preporučiti kupcu konkretni proizvod u skladu s njegovim potrebama o namjeni dimenzijama.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti sredstva za održavanje bazena.						
Nastavni predmet: Školski i uredski pribor						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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.	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
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti međunarodne oznake tvrdoće olovaka.						
3.	Klasificirati uredsku papirnu konfekciju	Nabrojiti vrste tiskаница, 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Naveći popis knjiga prema knjižarskoj prodajnoj klasifikaciji.						
Nastavni predmet: Kućanski aparati						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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	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

		skupini elektrotehničke robe.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Grupirati male kućanske aparate za spremanje i čišćenje.						
4.	Analizirati svojstva malih kućanskih aparata 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 proizvod
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 podskupine	Prezentirati konkretni uređaj za grijanje i hlađenje u kućanstvu navodeći njegova glavna obilježja i specifičnosti
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Izdvojiti svojstva uređaja za grijanje i hlađenje u kućanstvu.						
Nastavni predmet: Elektronika						

Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti osnovne uređaje digitalne audiotehnike i foto opreme.						
3.	Kategorizirati igraće konzole i prateću opremu	Objasniti vrste igračih konzola prema vrstama igre, <i>Xbox, Playstation, Wii&Wii U, PSP&Vita, 3DS&DS</i> . Razlikovati prateću opremu te prednosti i nedostatke	Grupirati igraće konzole prema vrsti igre	Razlikovati karakteristike igračih konzola 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

		igračih konzola. Samostalno prezentirati vrste igračih konzola i prateću opremu.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Istaknuti razlike između igračih konzola.						
4.	Grupirati pametne telefone i prateću opremu	Navesti 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 (<i>workstation</i>). Istimati 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 stežu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavca. Primjer vrednovanja: Nabrojiti dijelove računala i prateće opreme.						

Nastavni predmet: Automobili i autodijelovi						
Skup ishoda učenja: 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 dizelskih motora.	Nabrojiti vrste i glavne dijelove motora	Opisati glavne dijelove motora	Protumačiti rad benzinskih i dizelskih motora	Argumentirati prednosti i nedostatke motora s unutarnjim izgaranjem
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Navesti razlike benzinskih i dizelskih 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	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 prema odnosu visine i širine profila.				
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Objasniti oznake na auto gumi.						
4.	Izdvojiti obveznu opremu automobila i najpotrebniji auto alat	Nabrojiti propisanu obveznu opremu automobila. Dati primjer najvažnijeg i najpotrebnijeg auto alata. Razlikovati specifičnosti auto alata u specijaliziranim autoservisima.	Nabrojiti obveznu opremu automobila	Dati primjer najpotrebnijeg auto alata	Razlikovati skupine alata za nužni popravak određene vrste automobila	Preporučiti osnovnu opremu automobila i najpotrebniji auto alat s obzirom na to o kojoj se vrsti automobila radi
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Opisati osnovne karakteristike auto kozmetike prema namjeni.						
Nastavni predmet: Željezarija						
Skup ishoda učenja: Metalna roba						
RB.	Ishod	Razrada ishoda	Razine usvojenosti			
			Zadovoljavajuća	Dobra	Vrlo dobra	Iznimna
1.	Identificirati vrste metala	Razlikovati vrste i svojstva pojedinog metala.	Nabrojiti vrste metala	Opisati svojstva pojedinog metala	Objasniti svojstva pojedinog metala	Povezati vrste i svojstva metala s primjenom u

		Protumačiti primjenu metala u praksi. Samostalno argumentirati povezanost vrste metala sa njihovim svojstvima.			na primjeru u praksi	određenoj gospodarskoj grani
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 podkupine	Povezati pojedini postupak obradbe metala s alatom potrebnim za izradbu
Preporuke za ostvarivanje ishoda: Ishodi se stječu u trgovačkom praktikumu simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca. Primjer vrednovanja: Imenovati koroziju ili hrđanje.						
4.	Klasificirati metalnu robu	Objasniti specifičnosti primjene pojedine skupine metalne robe. Obrazložiti 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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						

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 simuliranjem stvarnih prodajnih situacija i na terenskoj nastavi za vrijeme posjeta različitim prodavaonicama kod poslodavaca.						
Primjer vrednovanja: Opisati pojedinu skupinu metalne robe.						

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

Izborni modul u okviru 5. ciklusa izuzetno je bitan dio strukovnih modula strukovnog kurikulumu, jer usvajanjem ishoda učenja ovog modula polaznik stječe znanja koja su mu neophodna za razvoj vještina i sposobnosti za zanimanje za koje se obrazuje 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 polaznici 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 nastavnim predmetom **Prodaja na stranom jeziku**.

Budući da će polaznici 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 NASTAVNIH PREDMETA

Učenje i poučavanje u **Izbornom modulu** usmjereno je na polaznika radi otkrivanja njegovih potencijala, interesa i potreba za ostvarenje ishoda učenja primjenom teorijskih znanja i vještina iz područja pojedinih robnih skupina. Ciljevi ovoga modula su upoznati polaznike 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 polaznika 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 se ostvaruje aktivnostima kojima polaznik aktivno stječe znanja i razvija vještine, uči istraživanjem te preuzima odgovornost za vlastito učenje.

Nastavni sadržaji pojedinih robnih skupina potiču polaznika 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 polazniku da se razvije u samoinicijativne, odgovorne i kulturne prodavače s usvojenim znanjima o vrsti, podvrsti i asortimanu proizvoda.

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

Nastavnik bira nastavne strategije procjenjujući znanja i vještine polaznika, uvažavajući njihove individualne razlike s obzirom na kulturnu i socijalnu sredinu iz koje polaznici potječu, razvojnu dob i interese. Nastavnik samostalno stvara i izabire nastavne materijale te ih prilagođava razrednom odjelu.

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

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

Naglašavajući važnost odgojno-obrazovnih potreba polaznika s teškoćama, sadržaji nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu strukovnog kurikuluma prilagođavaju se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

E. VREDNOVANJE ISHODA UČENJA U NASTAVNOM 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 polaznika s obzirom na kognitivno, afektivno i psihomotoričko razvojno područje vrednovanja.

Na početku školske godine i prije usvajanja ishoda učenja polaznike je potrebno upoznati s elementima praćenja i vrednovanja. Potrebno je unaprijed planirati i najaviti što se sve vrednuje i na koji način. Praćenje i informiranje polaznika o njegovu napredovanju provodi se kontinuirano. Napredak polaznika bilježi se opisno, u pisanom obliku, dok se razina

usvojenosti ishoda učenja iskazuje brojčanom ocjenom. Na kraju nastavne godine iz nastavnog se predmeta izražava zaključna ocjena koja uključuje sve komponente.

Polaznike prije poučavanja treba na razumljiv način upoznati 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 polaznika s teškoćama provodi se u skladu sa smjernicama Okvira za poticanje i prilagodbu iskustava učenja te vrednovanja postignuća polaznika s teškoćama.

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

Pri planiranju procesa vrednovanja potrebno je predvidjeti takve individualizirane prilagodbe koje će polazniku kroz planirane aktivnosti i metode (poučavanja i/ili vrednovanja) omogućiti napredak i daljnje učinkovito učenje uz dobivanje povratnih informacija (vrednovanje za učenje), kao i 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 polaznika, odnosno ovisno o vrsti i stupnju polaznikove teškoće.

Za polaznike s teškoćama posebno je važno naglasiti vrednovanje za učenje, odnosno formativno vrednovanje, da bi se pravodobnim obraćanjem pozornosti na propuste u radu uz davanje korisnih i motivirajućih povratnih informacija potaknuo napredak polaznika. Takvim se pristupom vrednovanja tijekom aktivnosti učenja ujedno provjerava zastupljenost prilagodbi koje su učinkovite za daljnje učenje i poučavanje, poticanje napretka polaznika te za iskazivanje naučenog, kao i potreba njihove zamjene nekim drugim prilagodbama.

Cijeli je sustav prilagodbe vrednovanja potrebno utemeljiti na strategijama pristupačnosti polaznicima s teškoćama kako oni ni na koji način ne bi bili zaklinuti u odnosu na ostale polaznike. Briga o strategijama pristupačnosti prije svega podrazumijeva definiranje ishoda koje polaznici uz potrebne prilagodbe pristupa učenja i poučavanja, okruženja ili u određenim slučajevima ishoda mogu ostvariti. Strategija također podrazumijeva odabir zadataka i metoda vrednovanja koje su primjerene teškoćama polaznika, 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 o napredovanju. Na taj će način polaznici s teškoćama moći ravnopravno iskazati znanja, vještine i kompetencije stečene tijekom procesa učenja i poučavanja.

U postupku vrednovanja i praćenja polaznika u nastavnim predmetima **Kućni namještaj, Tekstil i Obuća i kožna galanterija, Uradi sam, Vrtlarjenje, Školski i uredski pribor, Kućanski aparati, Elektronika, Automobili i autodijelovi i Željezarija** primjenjuju 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 zadataka, seminarskih radova, projektnih zadataka, odnos prema radu i prema drugim polaznicima, razvijanje stvaralaštva i kreativnosti.

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

Zaključna ocjena se oblikuje na temelju što većeg broja informacija o polaznikovu ostvarivanju ishoda učenja. Zaključna ocjena ne predstavlja aritmetičku sredinu pojedinačnih ocjena, već je pokazatelj polaznikova napretka u učenju, njegove sposobnosti izricanja kritičkog i stvaralačkog mišljenja te dosegnutog stupnja samostalnosti i odgovornosti prema radu.

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 polaznika s teškoćama i Okvir za poticanje iskustava učenja i vrednovanje postignuća darovite djece i polaznika 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.

3. Završni rad

Uvjeti za stjecanje kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja provode se u skladu s Nacionalnim kurikulumom za strukovno obrazovanje (Narodne novine, broj 62/2018) koji predviđa da obrazovni programi kojima se stječu kvalifikacije u strukovnom obrazovanju završavaju provjerom strukovnih znanja, vještina te pripadne samostalnosti i odgovornosti. Završni rad za kvalifikacije razine 4.1. uključuje praktični rad te provjeru ostalih strukovnih znanja i vještina predviđenih ishodima učenja programa.

Ostala strukovna znanja provjeravaju u obliku projektnog zadatka, a vrednuju se kompetencije stečene u strukovnim modulima Maloprodaja, Radni procesi i Robne skupine.

Praktičnim radom provjeravaju se vještine koje su stečene 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.

Sljedeća tablica prikazuje faze prodajnog razgovora koje su predmet vrednovanja u okviru praktičnog rada te maksimalan broj bodova koje polaznik 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.

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 PRODAJE 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 PRODAJU ROBU (preuzeti novčanicu i vratiti kupcu ostatak novca)	1	2	3	4	5	
PAKIRANJE ROBE I ISPRAĆAJ 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 ISPRAĆAJ (uputiti kupca u servis/reklamaciju i pozdraviti uz prigodne riječi i smiješak)	1	2	3	4	5	
UKUPNO							

Završni rad odnosi se u najvećoj mjeri na module Radni procesi, Prodavaonica, Komunikacija i Robne skupine.

4. Materijalni i kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

Materijalni i kadrovski uvjeti koji su 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 kvalifikacije prodavač prema modelu dualnog obrazovanja. Skupovi ishoda učenja sastavni su dio nastavnog predmeta te se u nastavku (u Tablici 7) prikazuju materijalni uvjeti koji su potrebni za stjecanje i vrednovanje s obzirom na skup(ove) ishoda učenja i nastavni/izborni predmet kojega je on sastavni dio.

MATERIJALNI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni nastavni predmeti			
Tržište i trgovina	Osnove trgovine	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Trgovina na malo		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
Robne skupine-hrana	Prehrambena roba	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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 predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Nabava robe u prodavaonici	Nabavno poslovanje	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Nabavna dokumentacija prodavaonice		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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.
Dokumentacija za praćenje zaliha robe		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
		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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.
Osnove rada u prodavaonici	Radne procedure	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
Pakiranje i aranžiranje u prodavaonici	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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.
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, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Primjena radnih procedura u prodavaonici		standardna prodavaonica kod poslodavca	standardna prodavaonica kod poslodavca
4. Ciklus – izborni nastavni predmeti			
Kućni namještaj	Kućni namještaj	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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 predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
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.), računalno, 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.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Kućna radionica	Uradi sam	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Elektronička roba	Elektronika	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Metalna roba	Željezarija	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
5. Ciklus – obvezni nastavni predmeti			
Robne skupine-roba široke potrošnje	Neprehrambena roba	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalno, 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: računalno s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalno s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		informatička učionica: projektor, zaslon, računalno za nastavnika s instaliranom potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga	informatička učionica: projektor, zaslon, računalno za nastavnika s instaliranom potrebnom programskom potporom (operacijski sustav, antivirusna zaštita, primjenski programi, programsko okruženje odabranoga

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		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	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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Obračun prodane robe		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, trgovačka košarica, različite	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		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.	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, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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.
Postotni račun u trgovini		standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskalice, videosnimke, računalni programi, plakati

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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 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
Priprema robe za prodaju	Priprema prodaje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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 predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Naplata prodane robe POS uređajem	Zaključivanje prodaje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
Neizravna prodajna komunikacija		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
Prodajni razgovor na stranom jeziku	Prodaja na stranom jeziku	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Internetska prodaja robe	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 nastavni predmeti			
Kućni namještaj	Kućni namještaj	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Tekstil	Tekstil	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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 predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Obuća i kožna galanterija	Obuća i kožna galanterija	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Kućna radionica	Uradi sam	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji, dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.
		standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)	standardna prodavaonica kod poslodavca (terenska nastava)
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Elektronička roba	Elektronika	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, 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, trgovačka košarica, 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)
Metalna roba	Željezarija	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,	trgovački praktikum: (trgovačka klupa, police, hladnjak, mjerni uređaji, trgovačka košarica, različite vrste robe s i bez ambalaže, blagajna, informatička oprema, kartični uređaji,

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Materijalni uvjeti za stjecanje	Materijalni uvjeti za vrednovanje
		dokumentacija i dr.), računalo, projektor, pisač, uzorci različite robe, slike, grafikoni, CD i sl.	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, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati	standardna učionica: računalo s pristupom internetu, projektor, zaslon, <i>memorystick</i> , <i>flip-chart</i> , udžbenik, stručna literatura, slike, grafikoni, uzorci, tiskanice, videosnimke, računalni programi, plakati
		standardna prodavaonica kod poslodavca	standardna prodavaonica kod poslodavca

Tablica 7: Materijalni uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

U Tablici 8 su prikazani kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje s obzirom na skup(ove) ishoda učenja i nastavni/izborni predmet čiji su oni sastavni dio.

KADROVSKI UVJETI

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
4. Ciklus – obvezni nastavni 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
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

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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
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 nastavni predmeti			
Kućni namještaj	Kućni namještaj	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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
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
Kućna radionica	Uradi sam	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije- drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije- oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije- drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije- oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca
Metalna roba	Željezarija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva mentor kod poslodavca

5. Ciklus – obvezni nastavni predmeti

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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
Kalkulacija maloprodajne cijene		nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist
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 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	- diplomirani inženjer matematike - profesor matematike i informatike - diplomirani inženjer računarstva i matematike - profesor matematike i fizike

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	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
---	---	--	--

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
		- stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike	- stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike
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 POS uređajem	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

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
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

Internetska prodaja robe	E-trgovina	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	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
--------------------------	-------------------	--	--

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
		- stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike mentor kod poslodavca	- stručni prvostupnik inženjer informacijskih tehnologija - stručni prvostupnik informatike - inženjer elektrotehnike - inženjer računarstva - inženjer informatike mentor kod poslodavca
Primjena poslovnih procesa u prodavaonici	Trgovačka praksa	- mentor kod poslodavca	- mentor kod poslodavca nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - diplomirani ekonomist

5. Ciklus – izborni nastavni predmeti

Kućni namještaj	Kućni namještaj	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca
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
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

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Kućna radionica	Uradi sam	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstvamentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstvamentor kod poslodavca
Uređenje vrta i okućnice	Vrtlarenje	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije mentor kod poslodavca

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Školski i uredski pribor	Školski i uredski pribor	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar drvne tehnologije-drvnotehnološki procesi - magistar drvne tehnologije-oblikovanje proizvoda od drva - magistar inženjer kemijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer drvne industrije - diplomirani inženjer drvne tehnologije - diplomirani inženjer kemijskog inženjerstva mentor kod poslodavca
Elektrotehnička roba	Kućanski aparati	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer elektrotehnike - magistar inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer računarstva - stručni specijalist inženjer elektrotehnike - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer elektrotehnike - diplomirani inženjer računarstva mentor kod poslodavca
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

Skup ishoda učenja	Nastavni predmet	Kadrovski uvjeti za stjecanje	Kadrovski uvjeti za vrednovanje
Automobili i autodijelovi	Automobili i autodijelovi	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva mentor kod poslodavca
Metalna roba	Željezarija	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva mentor kod poslodavca	nastavnik stručno-teorijskih sadržaja: - magistar ekonomije - magistar inženjer strojarstva - stručni specijalist inženjer strojarstva - magistar inženjer brodogradnje - magistar inženjer industrijskog inženjerstva - diplomirani ekonomist - diplomirani inženjer strojarstva - diplomirani inženjer brodogradnje - diplomirani inženjer metalurgije - diplomirani inženjer zrakoplovstva 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

Tablica 8: Kadrovski uvjeti za stjecanje i vrednovanje skupova ishoda učenja

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

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih