



Crna Gora
Ministarstvo prosvjete



CENTAR ZA STRUČNO
OBRAZOVANJE

OBRAZOVNI PROGRAM

TEHNIČAR PRODAJE

SADRŽAJ

I OPŠTI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA.....	3
1. OPŠTE INFORMACIJE O OBRAZOVNOM PROGRAMU	3
2. NASTAVNI PLAN.....	6
II POSEBNI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA	8
3. MODULI	8
3.1. OPŠTEOBRAZOVNI MODUL	8
3.2. STRUČNI MODULI.....	9
3.2.1. HIGIJENA U TRGOVINI	9
3.2.2. POZNAVANJE ROBE I.....	17
3.2.3. POSLOVNA EKONOMIJA SA OSNOVAMA TRGOVINE.....	26
3.2.4. OSNOVE TEHNIKE PRODAJE.....	36
3.2.5. POZNAVANJE ROBE II.....	46
3.2.6. PRIPREMNI I ZAVRŠNI POSLOVI U TRGOVINI.....	54
3.2.7. POSLOVI PRODAJE	62
3.2.8. FINANSIJSKO POSLOVANJE I UNUTRAŠNJI PLATNI PROMET.....	69
3.2.9. POSLOVNA KOMUNIKACIJA I KORESPONDENCIJA.....	78
3.2.10. POZNAVANJE ROBE III.....	86
3.2.11. SNABDIJEVANJE PRODAVNICE ROBOM	95
3.2.12. SAVREMENI NAČINI PRODAJE.....	104
3.2.13. PREDUZETNIŠTVO	111
3.2.14. MARKETING U TRGOVINI	121
3.2.15. PSIHOLOGIJA PRODAJE	129
3.2.16. RAČUNOVODSTVO.....	138
3.2.17. POSLOVI U VELEPRODAJI.....	147
3.2.18. ZALIHE I ASORTIMAN ROBE.....	157
3.2.19. PRAĆENJE STATISTIČKIH PODATAKA U TRGOVINI	165
3.2.20. POSLOVI PRAVNOG PROMETA	174
3.3. IZBORNI MODULI	187
3.3.1. KULTURNO-ISTORIJSKA BAŠTINA CRNE GORE.....	187
3.3.2. ORGANIZACIJA PRIVREDNIH DRUŠTAVA.....	199
3.3.3. SAVREMENO ODRASTANJE.....	208
3.3.4. POSLOVNA ETIKA.....	218
3.3.5. OSIGURANJA U TRGOVINI	228
3.3.6. SOCIJALNE MREŽE I GLOBALIZACIJA.....	237

3.3.7. NAUKA O ISHRANI	247
3.3.8. SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE	255
3.3.9. INTERNET I ELEKTRONSKO POSLOVANJE U TRGOVINI	264
4. STRUČNI ISPIT	271
5. NAČIN IZVOĐENJA OBRAZOVNOG PROGRAMA	289
6. NAČIN PRILAGOĐAVANJA OBRAZOVNOG PROGRAMA	296
7. REFERENTNI PODACI	299

Napomena:

Svi izrazi koji se u ovom dokumentu koriste u muškom rodu, obuhvataju iste izraze u ženskom rodu.

I OPŠTI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA

1. OPŠTE INFORMACIJE O OBRAZOVNOM PROGRAMU

NAZIV OBRAZOVNOG PROGRAMA: TEHNIČAR PRODAJE

SEKTOR/ PODSEKTOR PREMA NOK – u: Turizam, trgovina i ugostiteljstvo/ Trgovina

STANDARDI ZANIMANJA NA KOJIMA SE PROGRAM ZASNIVA / NIVO:

- Tehničar/ Tehničarka prodaje u veleprodaji, nivo IV1
- Tehničar/ Tehničarka prodaje u maloprodaji, nivo IV1
- Prodavač/ Prodavačica prehrambene robe, nivo III
- Prodavač/ Prodavačica neprehrambene robe, nivo III
- Pomoćni prodavač/ Pomoćna prodavačica prehrambene robe, nivo II
- Pomoćni prodavač/ Pomoćna prodavačica neprehrambene robe, nivo II

NIVO OBRAZOVANJA: IV1

TRAJANJE OBRAZOVANJA: Četiri godine

KREDITNA VRIJEDNOST OBRAZOVNOG PROGRAMA: 240 CSPK-a

USLOVI ZA UPIS, ODNOSNO UKLJUČIVANJE U PROGRAM:

- U skladu sa zakonom

USLOVI ZA NAPREDOVANJE I ZAVRŠETAK OBRAZOVANJA:

- U sljedeći razred napreduju učenici koji su na kraju školske godine pozitivno ocijenjeni iz svih modula/predmeta tog razreda i ako su obavili profesionalnu praksu, kako je predviđeno nastavnim planom
- Obrazovanje se završava polaganjem stručnog ispita, u skladu sa zakonom

NIVO OBRAZOVANJA ODNOSNO STRUČNE KVALIFIKACIJE KOJE SE STIČU:

Nivo obrazovanja:

- Završetkom obrazovnog programa Tehničar prodaje, stiče se srednje stručno obrazovanje u četvorogodišnjem trajanju i kvalifikacija nivoa obrazovanja Tehničar/ Tehničarka prodaje, nivo IV1
- Učenik koji je uspješno završio III razred obrazovnog programa Tehničar prodaje, završetkom dodatnih modula Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji, Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji i Izvođenje savremenih načina prodaje, kao i polaganjem završnog ispita u skladu sa obrazovnim programom Prodavač, može steći srednje stručno obrazovanje u trogodišnjem trajanju i kvalifikaciju nivoa obrazovanja Prodavač/ Prodavačica, nivo III

Stručne kvalifikacije:

- Tehničar/ Tehničarka prodaje u veleprodaji, nivo IV1
- Tehničar/ Tehničarka prodaje u maloprodaji, nivo IV1
- Prodavač/ Prodavačica prehrambene robe, nivo III
- Prodavač/ Prodavačica neprehrambene robe, nivo III
- Pomoćni prodavač/ Pomoćna prodavačica prehrambene robe, nivo II
- Pomoćni prodavač/ Pomoćna prodavačica neprehrambene robe, nivo II

CILJEVI OBRAZOVNOG PROGRAMA:

- Osposobljavanje učenika za dostizanje stručnih i ključnih kompetencija koje su predviđene odgovarajućim Standardima zanimanja i Standardima kvalifikacija na kojima se zasniva obrazovni program.

ISHODI UČENJA

Po završetku obrazovnog programa, učenik će biti sposoban da:

- Analizira sopstveni rad i rad radne grupe za obavljanje posla
- Planira i organizuje sopstveni rad i rad radne grupe za obavljanje poslova prodaje
- Izvrši ličnu pripremu i kontrolu potrebnih resursa i radnog mjesta za obavljanje posla
- Utvrdi stanje zaliha robe u cilju nesmetane realizacije prodaje
- Izvrši prijem porudžbenice, sastavljanje nacrtu ugovora o prodaji i prikupljanje podataka o isporuci robe i naplati potraživanja
- Kontrolise preuzimanje i pripremanje robe za prodaju
- Izvrši kontrolu izlaganja i pozicije određenog asortimana robe, u skladu sa planogramom
- Usluži kupca, u skladu sa tipom i karakteristikama kupca i različitim načinima i vrstama prodaje
- Izvrši nadzor blagajne i naplate računa, u skladu sa propisima o blagajničkom poslovanju
- Obavi poslove nabavke, kontrole stanja zaliha robe i pripreme za popis u maloprodaji
- Izvrši kalkulaciju maloprodajne cijene koštanja proizvoda i nivelaciju cijena
- Obavi promotivne poslove u cilju unapređenja prodaje
- Prati tržište u cilju prikupljanja podataka o djelovanju konkurencije
- Vodi trgovačku knjigu, evidencije o blagajničkom poslovanju, radnom učinku, prihodima i rashodima maloprodajnog objekta i ostalu poslovnu dokumentaciju iz djelokruga svoga rada
- Rukovodi radom pojedinca ili radnom grupom za realizaciju radnog zadatka u maloprodajnom objektu
- Obavi poslove, u skladu sa standardima struke
- Kontrolise stanje maloprodajnog objekta i tehničke opreme u trgovini
- Komunicira sa kupcima, nadređenima, saradnicima i dobavljačima, u skladu sa pravilima poslovne komunikacije
- Sprovede mjere zaštite i zdravlja na radu, i zaštite životne sredine

ISHODI ZA DOSTIZANJE KLJUČNIH KOMPETENCIJA

Po završetku obrazovnog programa, učenik će biti sposoban da:

- Komunicira na maternjem jeziku, primjenom pravilnog i stvaralačkog usmenog i pisanog izražavanja, tumačenjem koncepata, stavova i činjenica, kao i upotrebom jezika u obrazovanju, radu, slobodnom vremenu i svakodnevnom životu
- Komunicira na stranom jeziku, primjenom pravilnog i stvaralačkog usmenog i pisanog izražavanja, kao i upotrebom jezika u obrazovanju, radu, slobodnom vremenu i svakodnevnom životu
- Koristi matematičku kompetenciju i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji, primjenjujući matematički način razmišljanja u rješavanju problema u različitim svakodnevnim situacijama, kao i znanja i metodologije kojima se objašnjava svijet prirode radi postavljanja pitanja i zaključivanja na temelju činjenica
- Koristi informaciono-komunikacione tehnologije za rad u ličnom i društvenom životu, za pronalaženje, procjenu, čuvanje, stvaranje, prikazivanje i razmjenu informacija, kao i za razvijanje saradničkih mreža putem interneta

- Organizuje cjeloživotno vlastito učenje uključujući efikasno upravljanje vremenom i informacijama kako u samostalnom učenju tako i pri učenju u grupi
- Učestvuje u društvenom životu i radu, posebno u društvima koja se sve više mijenjaju, u cilju rješavanja konflikata ukoliko je to potrebno, na efikasan i konstruktivan način, na osnovu razvijenih međuljudskih i međukulturalnih sposobnosti
- Pretvori ideje u djelo, uključujući stvaralaštvo, inovativnost, spremnost na preuzimanje rizika, iskorišćavanje prilika, promovisanje dobrog upravljanja, sposobnost planiranja i vođenja projekata radi ostvarivanja ciljeva, kao i vođenje svakodnevnog, profesionalnog i društvenog života sa razvijenom sviješću o etičkim vrijednostima
- Uoči važnost stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija u nizu umjetnosti i medija uključujući muzičku, scensku, književnu i vizuelnu umjetnost, kao i značaj o lokalnoj, nacionalnoj i evropskoj baštini i njihovom mjestu u svijetu

2. NASTAVNI PLAN

R. BROJ	PREDMET / MODUL	BROJ ČASOVA PO OBLICIMA NASTAVE I KREDITNA VRIJEDNOST																					
		I RAZRED					II RAZRED					III RAZRED					IV RAZRED					UKUPNO	
		Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	KV
A. OPŠTEOBRAZOVNI MODUL																							
1.	Crnogorski – srpski, bosanski, hrvatski jezik i književnost	108				6	108				6	108				6	99				6	423	24
2.	Matematika	108				6	108				6	108				6	99				6	423	24
3.	Engleski jezik	108				5	108				5	108				5	99				5	423	20
4.	Fizičko vaspitanje	72				2	72				2	72				2	66				2	282	8
5.	Informatika	72				4	72				4											144	8
6.	Hemija	72				4																72	4
7.	Geografija	72				4																72	4
8.	Istorija						72				4											72	4
9.	Sociologija											72				4						72	4
UKUPNO: A. OPŠTEOBRAZ. MODUL		612				31	540				27	468				23	363				19	1983	100
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		53,1				51,7	46,9				45,0	40,6				38,3	34,4				31,7	43,9	41,7
B. STRUČNI MODULI																							
1.	Higijena u trgovini	72	54	18		4																72	4
2.	Poznavanje robe I	108	72		36	6																108	6
3.	Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine	108	72	36		6																108	6
4.	Osnove tehnike prodaje	180	72		108	10																180	10
5.	Poznavanje robe II						108	72		36	6											108	6
6.	Pripremni i završni poslovi u trgovini						108	36		72	6											108	6
7.	Poslovi prodaje						180	36		144	10											180	10
8.	Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet						72	52	20		4											72	4
9.	Poslovna komunikacija i korespondencija						72	46	26		4											72	4
10.	Poznavanje robe III											108	72		36	6						108	6
11.	Snabdijevanje prodavnice robom											108	26	10	72	6						108	6
12.	Savremeni načini prodaje											180	36		144	10						180	10
13.	Preduzetništvo											72	36	36		4						72	4
14.	Marketing u trgovini											72	40	32		4						72	4
15.	Psihologija prodaje											72	52	20		4						72	4
16.	Računovodstvo																99	33		66	6	99	6
17.	Poslovi u veleprodaji																165	33		132	9	165	9
18.	Zalihe i asortiman robe																165	33		132	9	165	9
19.	Praćenje statističkih podataka u trgovini																99	38	28	33	5	99	5
20.	Poslovi pravnog prometa																99	99			5	99	5
UKUPNO: B. STRUČNI MODULI		468	270	54	144	26	540	242	46	252	30	612	262	98	252	34	627	236	28	363	34	2247	124
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		40,6	23,4	4,7	12,5	43,3	46,9	21,0	4,0	21,9	50,0	53,1	22,7	8,5	21,9	56,7	59,4	22,3	2,7	34,4	56,7	49,8	51,7
C. IZBORNI MODULI																							
1.	Drugi strani jezik	72	72			3	72	72			3	72	72			3	66	66			3	282	12
2.	Kulturno-istorijska baština Crne Gore	72	72			3																72	3
3.	Biologija	72	72			3																72	3

R. BROJ	PREDMET / MODUL	BROJ ČASOVA PO OBLICIMA NASTAVE I KREDITNA VRIJEDNOST																					
		I RAZRED					II RAZRED					III RAZRED					IV RAZRED					UKUPNO	
		Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	T	V	P	KV	Σ	KV
4.	Ekologija i zaštita životne sedine						72	72			3											72	3
5.	Organizacija privrednih društava						72	72			3											72	3
6.	Savremeno odrastanje						72	54	18		3											72	3
7.	Poslovna etika											72	72			3						72	3
8.	Osiguranja u trgovini											72	56	16		3						72	3
9.	Socijalne mreže i globalizacija											72	50	22		3						72	3
10.	Izabrana poglavlja iz matematike III											72				3						72	3
11.	Nauka o ishrani																66	66			3	66	3
12.	Spoljnotrgovinsko poslovanje																66	60	6		3	66	3
13.	Internet i elektronsko poslovanje u trgovini																66	33	33		3	66	3
14.	Izabrana poglavlja iz matematike IV																66				3	66	3
UKUPNO: C. IZBORNI MODULI		72				3	72				3	72				3	66				3	282	12
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		6,3				5,0	6,3				5,0	6,3				5,0	6,2				5,0	6,3	5,0
D. STRUČNI ISPIT																							
D. STRUČNI ISPIT																					4		4
E. SLOBODNE AKTIVNOSTI																							
E. SLOBODNE AKTIVNOSTI		MIN. 36 ČASOVA					MIN. 36 ČASOVA					MIN. 36 ČASOVA					MIN. 33 ČASA						
F. PROFESIONALNA PRAKSA																							
F. PROFESIONALNA PRAKSA		10 DANA					10 DANA					10 DANA										30 DANA	
UKUPNO (A+B+C+D)		1152			144	60	1152			252	60	1152			252	60	1056			363	60	4512	240
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		100			12,5	100	100			21,9	100	100			21,9	100	100			34,4	100	100	100

T – Teorijska nastava

V – Vježbe

P – Praktično obrazovanje (Praktična nastava)

KV – Kreditna vrijednost

Σ – Suma (Godišnji fond časova)

Napomene:

- Nastavni plan sadrži ukupni godišnji fond časova, godišnji fond časova za svaki modul/predmet, kao i godišnji fond časova prema oblicima nastave (teorijska nastava, vježbe i praktična nastava). Škola sama raspoređuje sedmični broj časova u odnosu na godišnji. Preporučeni sedmični fond časova se dobija podjelom ukupnog broja časova modula sa brojem radnih nedjelja u toku školske godine.
- Praktično obrazovanje (praktična nastava) se realizuje u okviru stručnih modula, u školi i kod poslodavca. Minimalan broj časova praktičnog obrazovanja kod poslodavca je po 36 godišnje u III i IV razredu, u okviru ukupnog fonda časova praktičnog obrazovanja (praktične nastave). Osim u III i IV razredu, škola može organizovati praktično obrazovanje kod poslodavca i u nižim razredima, u skladu sa mogućnostima. U zavisnosti od materijalnih uslova u školi i kod poslodavca, praktično obrazovanje (praktična nastava) se može i u cjelini realizovati kod poslodavca.
- U školama u kojima se nastava izvodi na jeziku pripradnika manjinskih naroda i drugih manjinskih nacionalnih zajednica, učenici imaju 34 časa nastave. Crnogorski jezik kao nematernji se u tom slučaju izučava sa po dva časa sedmično.

II POSEBNI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA

3. MODULI

3.1. OPŠTEOBRAZOVNI MODUL

OBAVEZNI OPŠTEOBRAZOVNI PREDMETI:

- 1. CRNOGORSKI - SRPSKI, BOSANSKI, HRVATSKI JEZIK I KNJIŽEVNOST**
- 2. MATEMATIKA**
- 3. ENGLISKI JEZIK**
- 4. FIZIČKO VASPITANJE**
- 5. INFORMATIKA**
- 6. HEMIJA**
- 7. GEOGRAFIJA**
- 8. ISTORIJA**
- 9. SOCIOLOGIJA**

IZBORNI OPŠTEOBRAZOVNI PREDMETI:

- 1. DRUGI STRANI JEZIK**
- 2. BIOLOGIJA**
- 3. EKOLOGIJA I ZAŠTITA ŽIVOTNE SREDINE**
- 4. IZABRANA POGLAVLJA IZ MATEMATIKE III**
- 5. IZABRANA POGLAVLJA IZ MATEMATIKE IV**

Napomena:

Program obaveznih i izbornih opšteobrazovnih predmeta priprema Zavod za školstvo u skladu sa odgovarajućom metodologijom, donešenom od strane Nacionalnog savjeta za obrazovanje.

3.2. STRUČNI MODULI

3.2.1. HIGIJENA U TRGOVINI

1. Broj časova i kreditna vrijednost:

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
I	54	18		72	4

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za primjenu mjera očuvanja zdravlja, određenih sanitarno – higijenskih metoda i mjera zaštite na radu za potrebe obavljanja poslova u trgovini. Upoznavanje sa osobinama određenih patogenih organizama i mjerama prevencije bolesti. Sticanje znanja o značaju očuvanja životne sredine. Razvijanje sistematičnosti, opreznosti i tačnosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Analizira značaj primjene mjera lične higijene u radnom i životnom prostoru
2. Identifikuje određene vrste patogenih organizama i njihov negativan uticaj
3. Primijeni sanitarno - higijenske metode u cilju higijenske pripreme radnog prostora
4. Primijeni oblike individualnih i higijenskih mjera zaštite na radu pri obavljanju poslova u trgovini
5. Identifikuje kriterijume o kategorizaciji otpada nastalog pri obavljanju poslova u trgovini

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira značaj primjene mjera lične higijene u radnom i životnom prostoru	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede pojam zdravlja i higijene i podjelu higijene	
2. Opiše mjere i postupke održavanja čistoće tijela	Održavanje čistoće tijela: održavanje čistoće kože, kose, noktiju, usne duplje i zuba
3. Opiše mjere i postupke održavanja čistoće odjeće i obuće u zavisnosti od prirode materijala	Materijali: prirodni i sintetički
4. Navede bolesti nastale usljed neadekvatne primjene mjera lične higijene	Bolesti: kožne zarazne, crijevne zarazne, polne zarazne i dr.
5. Istraži i prezentuje mjere lične higijene u radnom i životnom prostoru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Zdravlje, SZO, higijena, podjela higijene - Zdravstveni i estetski značaj primjene mjera lične higijene - Primjena različitih higijenskih metoda (lična, radne i intimna odjeća) - Specifičnosti kožnih, crijevnih i polnih zaraznih bolesti	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje određene vrste patogenih organizama i njihov negativan uticaj	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede pojam, podjelu patogenih organizama i načine prenošenja zaraznih bolesti	Patogeni organizmi: virusi, bakterije, gljive, protozoe Načini prenošenja: udisajem, gutanjem, preko kože, polnim putem
2. Objasni osnovne biološke odlike virusa	Osnovne biološke odlike virusa: parazitizam, viroze kod čovjeka
3. Objasni osnovne biološke odlike bakterija	Osnovne biološke odlike bakterija: oblici bakterija, bolesti čovjeka, korisne bakterije, antibiotici
4. Navede određene gljivične bolesti	Gljivične bolesti: dermatomikoze, kandidijaza
5. Navede određene bolesti izazvane protozoama	Bolesti izazvane protozoama: malarija, dizenterija, trihomonijaza, bolest spavanja
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Zarazne bolesti čovjeka - Prevencija različitih infekcija - Biološke odlike patogenih organizama	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Primijeni sanitarno-higijenske metode u cilju higijenske pripreme radnog prostora	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede određene sanitarno-higijenske mjere u cilju higijenske pripreme radnog prostora	Sanitarno-higijenske mjere: dezinfekcija, dezinfekcija, deratizacija, dezodoriranje, aeracija
2. Opiše pojam i metode dezinfekcije u radnom prostoru	Metode dezinfekcije: mehaničke metode (čišćenje, usisavanje, ispiranje vodom); metode fizičke dezinfekcije (toplotom, UV lampama, plamenom i dr.); metode hemijske dezinfekcije (soda, kreč, krečno mlijeko, sapuni i deterdženti, asepsol i dr.)
3. Objasni primjenu metode mehaničke i hemijske dezinfekcije, u skladu sa prirodom i svrhom radnog prostora, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni značaj postupaka dezinfekcije i deratizacije radnog prostora u cilju uništavanja vektora i sprečavanja vektorskih bolesti	Vektori: pacovi, komarci, krpelji, muve, vaši i dr. Vektorske bolesti: kuga, pjegavi tifus, Lajmska bolest, malarija, groznica zapadnog Nila, denga groznica i dr.
5. Objasni značaj sprovođenja mjera aeracije i dezodoriranja radnog prostora	
6. Istraži i prezentuje primjenu sanitarno-higijenskih mjera, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Sanitarno – higijenska kontrola radnog i životnog prostora - Dezinfekciona sredstva - Oštećenja i kontaminacija robe i radnog prostora izazvana biološkim uticajima	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Primijeni oblike individualnih i higijenskih mjera zaštite na radu pri obavljanju poslova u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede potencijalne negativne uticaje u radnoj sredini	Negativni uticaji: neadekvatna temperatura, neprilagođena koncentracija vlage, neadekvatno strujanje vazduha, prašina, radijacija, buka i vibracije, neprilagođena boja radnog prostora, neodgovarajuća osvjetljenost radnog prostora, hemijske materije negativnog djelovanja, uzročnici ili prenosioci bolesti
2. Objasni mjere zaštite na radu koje se preduzimaju u radnom prostoru u cilju sprovođenja propisa zaštite na radu i protivpožarne zaštite	Mjere zaštite na radu: individualna tehnička zaštita (zaštitna odjeća, obuća, oprema), higijenska zaštita (primjena mjera lične i higijene radnog prostora u cilju prevencije bolesti) i dr.
3. Objasni upotrebu individualnih zaštitnih sredstava na radu za obavljanje posla u trgovini, u skladu sa konkretnim zadatkom	Individualna zaštitna sredstva na radu: kacige, kape, rukavice, radna odjeća, radna obuća, maske za lice, zaštitne naočari, zaštitne slušalice, štitnici, voodotporna odjeća, odjeća otporna na plamen, odjeća otporna na djelovanje agresivnih hemikalija i dr.
4. Objasni vrste povreda koje mogu nastati pri obavljanju posla u trgovini i preduzimanje mjera, u slučaju nastanka povrede	Vrste povrede: rane, oštećenja kostiju, krvarenja, povrede oka, opekotine, oštećenja uzrokovana djelovanjem kiselina i baza i dr.
5. Navede profesionalna oboljenja pri obavljanju posla u trgovini i značaj prevencije	Profesionalna oboljenja: zoonoze, parazitna oboljenja, bolesti kostiju i zglobova, proširene vene, išijas, reumatizam, kožni ekcem, respiratorne infekcije, promrzline, očne bolesti, alergije, depresija i dr.
6. Istraži i prezentuje primjenu mjera zaštite na radu	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Oblici zaštite na radu - Kontrola uslova radnog prostora - Osnovne odlike povreda i profesionalnih bolesti u trgovini - Prevencija povreda i profesionalnih bolesti u trgovini	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje kriterijume o kategorizaciji otpada nastalog pri obavljanju poslova u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste otpada	Vrste otpada: neorganski i organski, opasni, za recikliranje
2. Objasni odvajanje otpadnih sirovina na osnovu karakteristika, u skladu sa konkretnim zadatkom	
3. Objasni razliku otpadnih sirovina porijeklom iz neprehrambenih i prehrambenih maloprodajnih objekata	
4. Objasni značaj racionalnog korišćenja prirodnih resursa i značaj reciklaže otpadnog materijala	Značaj reciklaže: ušteda sirovina, ušteda energije, zaštita životne sredine
5. Objasni selekciju i odlaganje reciklažnog otpada u predviđene kontejnere , u skladu sa konkretnim zadatkom	Kontejneri: za papir i drvo, za plastiku, za staklo, za metal
6. Istraži i prezentuje reciklažu materijala nastalog pri obavljanju poslova u trgovini	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Izvori, vrste i osobine otpadnih materija - Ugrožavanje prirodnih ekosistema i zagađivanje životne sredine - Reciklaža	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Higijena u trgovini je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih znanja iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba raznovrsnih očiglednih nastavnih sredstava (modeli, skice, crteži, fotografije, internet prezentacije), primjena različitih metoda i oblika rada, uz aktivno učešće učenika u svim fazama časa. Aktivnost na času, viši stepen samostalnosti i inicijativnost učenika podsticati postavljanjem pitanja, zadataka, organizovanjem debata, radom u grupama, izradom seminarskih radova, referata, prezentacija, projektnih zadataka, sprovođenjem istraživanja i dr.
- Vježbe se realizuju, takođe sa cijelim odijeljenjem, a preporučuju se sljedeće metode: rad u grupi, rad u paru, osmišljavanje zanimljivih tema za gostujućeg predavača, istraživačka aktivnost koja uključuje saradnju sa lokalnom zajenicom i dr. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi radova, da podstiču problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Nikolić M.; Kocijančić R.; Pecelj-Gec M.; Parezanović V., Higijena sa zdravstvenim vaspitanjem, Zavod za udžbenike, Beograd, 2008.
- Ljaljević A., Higijena, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, 2007.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Sredstva za mehaničku i hemijsku dezinfekciju, aeraciju i dezodoriranje	po potrebi
5.	Modeli i zidne slike	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.

- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Nauka o ishrani

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti higijene i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije na stranom jeziku u usmenom ili pisanom obliku u vidu korišćenja stručne literature iz oblasti higijene)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (primjena matematičkog mišljenja tokom rješavanja problema, razumijevanje bioloških, fizičkih, hemijskih, fizičko - hemijskih procesa i dr.)
- Digitalna kompetencija (izrada prezentacija na zadate teme iz oblasti higijene i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)

3.2.2. POZNAVANJE ROBE I**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
I	72		36	108	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa pojmom robe, standardima kvaliteta neprehrambene robe, vrstom, asortimanom i karakteristikama proizvoda hemijske industrije, tekstilnih proizvoda, proizvoda od kože i krzna, namještaja, papira i proizvoda izdavačke djelatnosti. Osposobljavanje za prepoznavanje različitih proizvoda navedenih vrsta roba. Razvijanje preciznosti, sistematičnosti, opreznosti, tačnosti u radu, odgovornosti i timskog rada.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje robu, standarde i ostale propise o kvalitetu neprehrambene robe i deklaracije
2. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda hemijske industrije
3. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu tekstilnih proizvoda i proizvoda od kože i krzna
4. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda od drveta
5. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda od papira i izdavačke djelatnosti

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje robu, standarde i ostale propise o kvalitetu neprehrambene robe i deklaracije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam robe i cilj izučavanja poznavanja robe u trgovinskom poslovanju	
2. Objasni klasifikaciju robe	
3. Objasni vrste materijala za izradu ambalaže i njihove karakteristike	Vrste materijala za izradu ambalaže: papir, karton, metal, staklo, plastika, tekstil, drvo
4. Objasni kvalitet, pokazatelje kvaliteta i oznake za kvalitet	Pokazatelji kvaliteta: organoleptička, mehanička, hemijska, fizičko-hemijska, eksploataciona svojstva Oznake za kvalitet: slova (A, B, C), rimski brojevi (I, II, III), riječi ("prima", "extra")
5. Objasni standarde i ostale propise o kvalitetu neprehrambene robe	Standardi i ostali propisi: ISO, CE i ostali standardi u pogledu bezbjedne upotrebe neprehrambenih roba Neprehrambena roba: proizvodi hemijske industrije, tekstilni proizvodi, koža i krzno, drvo i proizvodi od drveta, papir i proizvodi grafičke djelatnosti, proizvodi bazne metalurgije, goriva, elektrotehnički proizvodi, proizvodi prerade nemetala
6. Objasni deklaraciju i njen značaj	
7. Protumači deklaraciju, standarde i ostale propise o kvalitetu neprehrambene robe, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6. Za kriterijum 7, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Konceptija predmeta poznavanje robe - Ambalaža - Kvalitet robe - Standardi i ostali propisi o kvalitetu neprehrambene robe - Deklaracija	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda hemijske industrije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede vrste proizvoda hemijske industrije	Vrste proizvoda hemijske industrije: sredstva za pranje i čišćenje, kozmetičko - parfimerijski proizvodi, kozmetički preparati za njegu kože, dekorativna kozmetika, kozmetički proizvodi za ličnu higijenu, boje, lakovi, kaučuk, guma, plastične mase
2. Objasni asortiman proizvoda hemijske industrije	Asortiman proizvoda hemijske industrije: deterdženti, sapuni, sredstva za čišćenje, parfemi, kolonjske vode, dezodoransi, različite vrste krema, ruževi, puderi, šminke, lak za nokte, boje za kosu, pasta za zube, voda za usta, šamponi, regeneratori, lak za kosu, losioni, kreme za brijanje, depilatori, sintetičke i vještačke plastične mase, pneumatici
3. Opiše karakteristike, kvalitet , primjenu i značaj proizvoda hemijske industrije za njenu prodaju	Karakteristike: sirovinski sastav, organoleptičke osobine, mehanička i termička svojstva Kvalitet: efikasnost, univerzalnost, neškodljivost, trajnost, sposobnost uklanjanja ispiranjem, postojanost, dobra mazivost, pokrivna moć, prijatan miris, efikasnost, bakteriološka ispravnost, otpornost na toplotu
4. Prepozna proizvod hemijske industrije na osnovu zadatih asortimana, karakteristika i deklaracije, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Sredstva za pranje i čišćenje - Kozmetičko-parfimerijski proizvodi - Proizvodi od plastičnih masa - Proizvodi od gume - Proizvodi za bojenje i lakiranje	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu tekstilnih proizvoda i proizvoda od kože i krzna	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vrste vlakana , njihove karakteristike i estetsko oblikovanje	Vrste vlakana: prirodna (pamuk, lan, vuna, svila), hemijska (polusintetička, sintetička) Karakteristike: fizička i fizičko-hemijska, mehanička, hemijska svojstva Estetsko oblikovanje: bojenje, štampanje, apretiranje
2. Navede vrste tekstilnih proizvoda i asortiman tekstilnih tkanina, trikotaže, tekstilne konfekcije i komadne robe	Vrste tekstilnih proizvoda: tkanine, trikotaža, tekstilna konfekcija, komadna roba Asortiman tekstilnih tkanina: pamučne, lanene, vunene, od prirodne svile, viskozne, acetatne, sintetičke Asortiman trikotaže: od pamuka, vune, sintetičkih filamenata (donje rublje, spavačice, trenerke, džemper i dr.) Asortiman tekstilne konfekcije: gornja odjeća, rublje, radna odjeća Asortiman komadne robe: rublje za domaćinstvo, posteljina, tekstilna galanterija
3. Opiše karakteristike tekstilnog proizvoda i kvalitet od značaja za prodaju	Karakteristike tekstilnog proizvoda: sirovinski sastav, dimenzije, mehaničke, estetske
4. Objasni faktore koji utiču na karakteristike kože	Faktori: porijeklo sirove kože, način štavljenja, primjenjena dorada
5. Navede proizvode od kože , asortiman i osobine za ocjenu kvaliteta	Proizvodi od kože: obuća, kožna galanterija i kožna konfekcija Asortiman: obuća (prema polu, sezoni, tipu modela, namjeni, materijalu, kroju, načinu spajanja djelova), kožna galanterija (novčanici, kaiševi, torbe i dr.) Osobine: higijenske, eksploatacione, estetske
6. Opiše proizvode od krzna i karakteristike krzna od značaja za prodaju	Proizvodi od krzna: krznena konfekcija Karakteristike krzna: boja, dužina dlake, gustina, mekoća, sjaj, trajnost, debljina
7. Objasni način održavanja tekstilnih proizvoda na osnovu CE oznake	
8. Prepozna tekstilni proizvod, proizvod od kože i krzna na osnovu asortimana, oznaka i deklaracije, na konkretnom primjeru	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu tekstilnih proizvoda i proizvoda od kože i krzna	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7. Za kriterijum 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme - Tekstilne sirovine-vlakna - Tkanine - Trikotaža - Tekstilna konfekcija - Komadna roba - Obuća - Kožna galanterija - Kožna i krznena konfekcija	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda od drveta	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede eksploataciona svojstva drveta	Eksploataciona svojstva drveta: fizička, mehanička, estetska
2. Objasni asortiman , karakteristike i primjenu proizvoda mehaničke prerade drveta	Asortiman: rezana građa, furnir, drvene ploče
3. Navede materijale za proizvodnju namještaja i njihove karakteristike	Materijali za proizvodnju namještaja: materijali za noseću konstrukciju namještaja, elastični materijali, materijali za oblaganje, pomoćni pribor
4. Navede klasifikaciju namještaja	Klasifikacija namještaja: prema namjeni, materijalu, komponovanju, stilu, funkciji
5. Objasni kvalitet namještaja od značaja za prodaju	Kvalitet namještaja: funkcionalnost, trajnost, izdržljivost, otpornost, preciznost izrade
6. Objasni eksploatacione karakteristike proizvoda mehaničke prerade drveta značajne za prodaju	Eksploatacione karakteristike: sigurnost, pouzdanost, jednostavnost, ekološka neutralnost i sl.
7. Objasni karakteristike materijala za proizvodnju namještaja	
8. Objasni klasifikaciju namještaja	
9. Prepozna karakteristike proizvoda od drveta, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8. Za kriterijum 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Proizvodi eksploatacije šuma - Proizvodi mehaničke prerade drveta - Namještaj	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda od papira i izdavačke djelatnosti	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni formate , kvalitet i karakteristike papira	Formati: osnovni formati reda A, sporedni formati reda B, zavisni formati reda C Karakteristike papira: sastav, fizičko - mehaničke
2. Navede vrste papira za pisanje i crtanje i njihove karakteristike	Vrste papira: bezdrveni pisaći, bankpost, linirani, pelir, kuler, indigo i dr.
3. Objasni primjenu određene vrste papira, na konkretnom zadatku	
4. Objasni vrste proizvoda od papira i karakteristike od značaja za prodaju	
5. Objasni proizvode izdavačke djelatnosti	Proizvodi izdavačke djelatnosti: knjige, brošure, novine, časopisi, plakate, reprodukcije slika, geografske karte, formulari, diplome, svjedočanstva, radne knjižice
6. Protumači primjenu određenog proizvoda od papira i izdavačke djelatnosti, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Proizvodi od papira - Pribor za pisanje i crtanje - Proizvodi izdavačke djelatnosti	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poznavanje robe I je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja sadržaja.
- Praktična nastava se realizuju u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima ili kod poslodavca. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- Realizacija pojedinih nastavnih sadržaja omogućava individualni rad, koji se manifestuje kroz izradu seminarskih radova. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke stavove. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete prodavnicama, sajmovima i manifestacijama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Urošević S.; Milisavljević N.; Markov N., Poznavanje robe za III i IV razred trgovinske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Jančetočić K., Komercijalno poznavanje robe za II razred Ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2003.
- Jančetočić K., Poznavanje robe za III razred Ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1999.
- Tešić M., Tekstilna vlakna, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2007.
- Obradović V., Kožarski materijali, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Stamenović M., Tehnologija kože – skripta, Visoka škola strukovnih studija, Beogradska politehnika, Beograd, 2008.
- Miletić V., Ispitivanje tekstila, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2005.
- Soljačić I.; Pušić T., Njega tekstila, Sveučilište u Zagrebu, Tekstilno – tehnološki fakultet, Zagreb, 2005.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Opremljen prodajni prostor (sa različitim vrstama i asortimanom proizvoda hemijske industrije, tekstilnih proizvoda, proizvoda od kože i krzna, namještaja, papira i proizvoda izdavačke djelatnosti)	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Higijena u trgovini
- Osnove tehnike prodaje
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Osiguranja u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti poznavanja robe i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije na stranom jeziku u usmenom ili pisanom obliku u vidu korišćenja stručne literature iz oblasti poznavanja robe)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (primjena matematičkog mišljenja tokom rješavanja problema, razumijevanje fizičkih, hemijskih, fizičko - hemijskih procesa i dr.)
- Digitalna kompetencija (izrada prezentacija na zadatu temu i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.3. POSLOVNA EKONOMIJA SA OSNOVAMA TRGOVINE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
I	72	36		108	6

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za analizu ulaganja, rezultata poslovanja privrednog društva, mjerenje uspješnosti njegovog poslovanja i upoznavanje sa funkcijama i specifičnostima trgovine, kao privredne djelatnosti. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje ekonomiju kao nauku i njenu podjelu
2. Identifikuje sredstva privrednog društva i načine finansiranja
3. Utvrđi karakteristike pojedinih vrsta troškova poslovanja i cijenu koštanja proizvoda
4. Utvrđi rezultate poslovanja privrednog društva i načela njihove raspodjele
5. Ocijeni značaj uspješnog poslovanja i ulaganja u razvoj privrednog društva
6. Odredi značaj trgovine u razvoju nacionalne ekonomije i vezu između trgovine i tržišta
7. Identifikuje funkcije i vrste trgovine

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje ekonomiju kao nauku i njenu podjelu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam ekonomije kao nauke i podjelu ekonomije	Podjela ekonomije: makro, mezo i mikro
2. Objasni pojam privrednog društva i njegove osnovne karakteristike	Osnovne karakteristike: samostalnost, složenost, otvorenost, dinamičnost
3. Objasni osnovne zadatke, ciljeve i elemente poslovanja privrednog društva i njihovu povezanost	
4. Navede privredna društva prema različitim kriterijumima	Kriterijumi: djelatnost, veličina, organizacioni oblici
5. Navede savremene oblike udruživanja privrednih društava i razloge	Oblici udruživanja: mala i srednja privredna društva (klasteri, inkubatori, tehnološki parkovi); velika privredna društva (horizontalna i vertikalna povezivanja, multinacionalne i transnacionalne kompanije)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Ekonomija kao naučna disciplina i njena podjela - Privredno društvo, pojam, podjela i oblici udruživanja	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje sredstva privrednog društva i načine finansiranja	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, vrste, karakteristike i različite vrijednosti osnovnih sredstava privrednog društva	
2. Izračuna amortizaciju osnovnih sredstava različitim sistemima obračuna	Sistemi obračuna: vremenski (proporcionalna, progresivna i degresivna metoda) i funkcionalni sistem
3. Navede vrste i karakteristike obrtnih sredstava sa posebnim osvrtom na trgovinu	
4. Izračuna osnovne pokazatelje efikasnosti korišćenja obrtnih sredstava, likvidnost i solventnost privrednog društva, na konkretnom primjeru	Pokazatelji efikasnosti: koeficijent obrta, vrijeme obrta, masa potrebnih obrtnih sredstava
5. Nabroji mogućnosti korišćenja sredstava posebne namjene	Sredstva posebne namjene: sredstva rezervi, sredstva zajedničke potrošnje
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 3 i 5. Za kriterijume 2 i 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Poslovna sredstva - Sredstva posebne namjene - Izvori finansiranja sredstava	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Utvrđi karakteristike pojedinih vrsta troškova poslovanja i cijenu koštanja proizvoda	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam utroška i troškova pojedinih elemenata proizvodnje, odnosno trgovine	
2. Navede troškove poslovanja prema određenim kriterijumima	Kriterijumi: prema elementima proizvodnje, nosiocima, načinu obračuna, prema reagovanju na obim proizvodnje
3. Izračuna fiksne, varijabilne i ukupne troškove poslovanja, na konkretnom primjeru trgovine	
4. Navede elemente i vrste kalkulacija cijene koštanja proizvoda, odnosno robe	
5. Izračuna cijenu koštanja proizvoda, odnosno robe, različitim metodama kalkulacije , na konkretnom primjeru u trgovini	Metode kalkulacije: divizionna kalkulacija, kalkulacija ekvivalentnih brojeva, kalkulacija vezanih proizvoda, kalkulacija pomoću dodataka za obračun
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2 i 4. Za kriterijume 3 i 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Troškovi poslovanja - Kalkulacija cijene koštanja robe	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Utvrđi rezultate poslovanja privrednog društva i načela njihove raspodjele	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni rezultate poslovanja privrednog društva i probleme mjerenja pojedinih rezultata	Rezultati poslovanja: fizički obim proizvodnje, ukupni prihod, dobit
2. Izračuna fizički proizvod, ukupni prihod i dobit privrednog društva, na konkretnom primjeru trgovinskog privrednog društva	
3. Objasni djelovanje različitih faktora na pojedine rezultate poslovanja privrednog društva	Faktori: tehnika i tehnologija, motivisanost zaposlenih, organizacija, tržište, mjere ekonomske politike i dr.
4. Uporedi rezultate poslovanja privrednog društva sa različitim aspektima , na konkretnom primjeru	Aspekti: poređenje u različitim vremenskim periodima, poređenje sa sličnim privrednim društvima, poređenje ostvarenih sa planiranim rezultatima poslovanja
5. Opiše elemente obračuna zarada	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 3 i 5. Za kriterijume 2 i 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Ekonomski principi poslovanja privrednih društava - Rezultati poslovanja privrednog društva - Raspodjela rezultata poslovanja privrednog društva	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Ocijeni značaj uspješnog poslovanja i ulaganja u razvoj privrednog društva	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni razloge ulaganja u reprodukciju u cilju mjerenja uspješnosti poslovanja privrednog društva	
2. Obrazloži osnovne pokazatelje uspješnosti poslovanja privrednog društva, na konkretnom primjeru	Osnovni pokazatelji: produktivnost, ekonomičnost, rentabilnost
3. Izračuna dinamiku osnovnih pokazatelja uspješnosti poslovanja privrednog društva, na konkretnom primjeru u trgovini	
4. Objasni unutrašnje i spoljašnje faktore razvoja privrednog društva sa posebnim osvrtom na trgovinu	Faktori razvoja: tehnologija, prirodni resursi, ljudski resursi, potrebe potrošača, konkurencija, mjere ekonomske politike države
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2 i 4. Za kriterijum 3, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Uspješno poslovanje i ulaganje u razvoj privrednog društva	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Odredi značaj trgovine u razvoju nacionalne ekonomije i vezu između trgovine i tržišta	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam trgovine i predmet ekonomike trgovine	
2. Objasni značaj trgovine za razvoj nacionalne ekonomije	
3. Objasni vezu trgovine sa ostalim privrednim djelatnostima	Privredne djelatnosti: industrija, turizam, poljoprivreda
4. Objasni vezu između trgovine i tržišta ili robnog prometa	
5. Objasni faktore razvoja trgovinske djelatnosti	Faktori: demografsko socijalni; tehničko tehnološki progres; privredni sistem i ekonomska politika; funkcionisanje tržišta i sl.
6. Opiše globalizaciju svjetskog tržišta i internacionalizaciju trgovine	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Trgovina kao privredna djelatnost - Međuzavisnost trgovine i robnog prometa	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje funkcije i vrste trgovine	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni i navede osnovne i dopunske funkcije trgovine	Osnovne funkcije: posredovanje u prostoru (interlokalno); u vremenu (intertemporalno); posredovanje među osobama (interpersonalno); pri kreditiranju ili ratealna prodaja; kreiranje asortimana i podešavanja robe prema zahtjevima kupaca Dopunske funkcije: doprema trgovačke robe, isporuka, prevoz, mjerenje, vaganje, pakovanje, montiranje i sl.
2. Objasni osnovnu podjelu trgovine	Osnovna podjela: spoljašnja i unutrašnja
3. Objasni podjelu unutrašnje trgovine	Podjela unutrašnje trgovine: trgovina na veliko i na malo
4. Objasni posebne oblike trgovine na veliko	Posebni oblici trgovine na veliko: isključiva distribucija, selektivna distribucija i franšizing
5. Objasni posebne oblike trgovine na malo	Posebni oblici trgovine na malo: distanciona trgovina, trgovina izvan poslovnih prostorija, javna i aukcijska prodaja, prodaja na pijaci
6. Objasni značaj elektronske trgovine	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Funkcije trgovine - Podjela trgovine	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine je koncipiran tako da omogućava sticanje teorijskih znanja iz oblasti mikroekonomije, odnosno poslovanja privrednog društva i osnova trgovine i njene povezanosti s drugim djelatnostima i robnim prometom. Prilikom realizacije modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalnost u radu i timski rad. Za obradu pojedinih nastavnih sadržaja, preporučljivo je učenicima dati da samostalno ili u timu rade seminarske ili druge radove. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova. Da bi se sadržaj ovog modula približio učeniku, preporučljivo je organizovati posjetu određenim privrednim društvima.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Stanković-Četković J., Ekonomika preduzeća, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, 2009.
- Kisić S.; Pavlović M., Ekonomika preduzeća za II razred, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2006.
- Gvozdenović D., Osnovi ekonomike preduzeća, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 2004.
- Pokrajčić D., Ekonomija preduzeća, Principi i ciljevi, Centar za izdavačku djelatnost, Beograd, 2007.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Ekonomika trgovine, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2014.
- Segetlija Z., Ekonomika trgovine, Grafički zavod Hrvatske, Zagreb, 2011.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Preduzetništvo
- Računovodstvo
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Praćenje statističkih podataka u trgovini
- Organizacija privrednih društava
- Osiguranja u trgovini
- Spoljnotrgovinsko poslovanje
- Internet i elektronsko poslovanje u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti mikroekonomije)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za izradu i prikazivanje određenih grafičkih prikaza o poslovanju privrednog društva)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja određenih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.2.4. OSNOVE TEHNIKE PRODAJE

1. Broj časova i kreditna vrijednost:

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
I	72		108	180	10

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa spoljašnjim i unutrašnjim izgledom maloprodajnog objekta, robom i njenim svojstvima zaliha i asortimanom robe. Osposobljavanje za pripremu opreme, uređaja, alata i pribora za obavljanje posla u maloprodajnom objektu, korišćenje sredstava unutrašnjeg transporta i pravilno rukovanje ambalažom. Sticanje znanja o radnim mjestima u maloprodajnom objektu, karakteristikama prodavača i podjeli potrošača. Razvijanje odgovornosti u radu i komunikativnosti.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Analizira pojam, izgled i vrste maloprodajnih objekata i karakteristike prodajnog prostora
2. Pripremi opremu, uređaje, alat i pribor za obavljanje posla u maloprodajnom objektu
3. Izvrši prenos robe sredstvima unutrašnjeg transporta u maloprodajnom objektu
4. Identifikuje robu, deklaraciju, zalihe i asortiman kao predmet poslovanja prodavnice
5. Rukuje ambalažnom robom u skladu sa vrstom ambalaže
6. Identifikuje vrste radnih mjesta, karakteristike prodavača i podjelu potrošača

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira pojam, izgled i vrste maloprodajnih objekata i karakteristike prodajnog prostora	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam maloprodajnog objekta	
2. Objasni kriterijume za klasifikaciju maloprodajnih objekata	Kriterijumi: vrsta robe (prehrambeni, neprehrambeni, mješoviti), veličina (mali, srednji, veliki), mjesto poslovanja (pokretni, nepokretni i polupokretni), organizacioni oblik (klasični i savremeni), asortiman (univerzalni, šire specijalizovani i uskospecijalizovani)
3. Objasni značaj i faktore lokacije maloprodajnog objekta	
4. Navede spoljašnja obilježja maloprodajnog objekta	Spoljašnja obilježja: firma, izlog, izlaz, ulaz, prilaz do prodavnice, fasada, nadstrešnica, tende, reklamni natpisi i dr.
5. Opiše djelove prostora prodavnice	Djelovi prostora prodavnice: prodajni prostor i pomoćne prostorije
6. Opiše djelove prodajnog prostora i pomoćnih prostorija u maloprodajnim objektima kod klasičnog načina prodaje	Djelovi prodajnog prostora: prostor za namještaj i robu, prostor za prodavača, prostor za kupca Djelovi pomoćnih prostorija: priručno skladište, kancelarija poslovođe i higijensko-sanitarne prostorije
7. Objasni djelove savremenih maloprodajnih objekata	
8. Objasni izgled i karakteristike različitih maloprodajnih objekata, u skladu sa konkretnim zadatkom	
9. Demonstrira provjeru uslova i stanja maloprodajnog objekta za nesmetan rad	Uslovi: higijena, temperatura, osvijetljenje, vlažnost i dr. Stanje maloprodajnog objekta: stanje elektroinstalacija, rasvjete, uređaja za klimatizaciju, vodovodne mreže, kanalizacione mreže, sanitarnih uređaja, protivpožarnog sistema, uređaja za telekomunikaciju, alarmnih uređaja i dr.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8. Za kriterijum 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira pojam, izgled i vrste maloprodajnih objekata i karakteristike prodajnog prostora	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
Predložene teme	
- Maloprodajni objekti - pojam i kriterijumi za klasifikaciju - Značaj i faktori lokacije maloprodajnog objekta - Spoljašnja obilježja maloprodajnog objekta - Unutrašnji izgled maloprodajnog objekta - Uslovi i stanje maloprodajnog objekta	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Pripremi opremu, uređaje, alat i pribor za obavljanje posla u maloprodajnom objektu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Nabroji namještaj u maloprodajnom objektu za sve oblike prodaje	Namještaj: police, gondole, tezge, kare tezge, zidne police, blagajnički stolovi, regali, podijumi i dr. Oblici prodaje: klasični, savremeni
2. Navede tehničke uređaje u maloprodajnom objektu	Tehnički uređaji: uređaji za hlađenje, oprema za mjerenje robe (vage), mlinovi, mašine za siječenje i dr.
3. Navede alat i pribor u maloprodajnom objektu	Alat i pribor: čekić, kliješta, nož, makaze, vješalice, čiode, žice, konac i dr.
4. Demonstrira provjeru funkcionalnosti tehničkih uređaja, alata, pribora, u skladu sa konkretnim zadatkom	
5. Demonstrira osnovno održavanje tehničkih uređaja, alata i pribora, u skladu sa konkretnim zadatkom	Osnovno održavanje: čišćenje, podmazivanje i sl.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijume 4 i 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Namještaj u maloprodajnom objektu - Tehnički uređaji u maloprodajnom objektu - Alat i pribor u maloprodajnom objektu - Provjera funkcionalnosti i osnovno održavanje tehničkih uređaja, alata i pribora	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši prenos robe sredstvima unutrašnjeg transporta u maloprodajnom objektu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede sredstva unutrašnjeg transporta	Sredstva unutrašnjeg transporta: paletari, ručna kolica, kolica na električni pogon, liftovi, beskrajna traka i dr.
2. Opiše upotrebu odgovarajućih sredstava unutrašnjeg transporta, u zavisnosti od vrste robe	
3. Opiše način upotrebe sredstava unutrašnjeg transporta	
4. Demonstrira prenos robe uz pomoć zadatog sredstva unutrašnjeg transporta	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Sredstva unutrašnjeg transporta	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje robu, deklaraciju, zalihe i asortiman kao predmet poslovanja prodavnice	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, svojstva i klasifikaciju robe prema različitim kriterijumima	Kriterijumi: izvor dobijanja, brzina potrošnje, brzina prodaje, robne grupe i dr.
2. Navede razliku između roba spore, brze i sezone potrošnje, u skladu sa konkretnim primjerom	
3. Opiše značaj kvaliteta robe sa stanovišta trgovine i svojstva i propise o kvalitetu robe	Svojstva: tehnička, funkcionalna i estetska Propisi: standardi, norme kvaliteta i tehnički normativi
4. Objasni elemente deklaracije sa aspekta prodaje robe	Elementi: naziv proizvoda, naziv proizvođača, težina, sirovinski sastav, uputstvo za upotrebu, rok upotrebe, datum proizvodnje i dr.
5. Demonstrira postavljanje deklaracije na zadatoj robi	
6. Objasni pojam, značaj i vrste zaliha u maloprodajnom objektu	Vrste zaliha: radne, rezervne i izložbene
7. Objasni pojam i značaj asortimana robe za obavljanje posla u maloprodajnom objektu	
8. Objasni kriterijume za formiranje asortimana robe	Kriterijumi: trajnost, popunjenost, zastupljenost i prema dimenzijama
9. Obrazloži potrebu za promjenom zaliha i asortimana robe u prodavnici	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3, 4, 6, 7, 8 i 9. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem	
Predložene teme	
- Pojam robe - Vrste robe - Deklaracija robe - Zalihe robe - Asortiman robe	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Rukuje ambalažnom robom u skladu sa vrstom ambalaže	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam ambalaže i pakovanja	
2. Objasni vrste ambalaže prema više kriterijuma	Kriterijumi: osnovna funkcija, trajnost, stepen vezanosti za robu, vrsta zaštite, ko pakuje robu, tržište kome je namijenjena, vrsta proizvoda koji se pakuje
3. Definiše funkcije ambalaže	Funkcije: skladišno – transportna, zaštitna, ekonomska, upotrebna, prodajna, ekološka, informativna
4. Navede faze uskladištenja ambalaže	Faze uskladištenja: prijem, raspored, smještaj, čuvanje i izdavanje
5. Objasni značaj dizajna ambalaže	
6. Objasni poslove rukovanja ambalažom	Poslovi rukovanja: istovar, prenos, smještaj, otvaranje, skladištenje, čuvanje i vraćanje
7. Objasni osobine različitih vrsta ambalaže	
8. Objasni vraćanje ambalaže dobavljaču	
9. Demonstrira poslove rukovanja ambalažom, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8. Za kriterijum 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam i funkcije ambalaže - Vrste ambalaže - Vraćanje ambalaže dobavljaču	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje vrste radnih mjesta, karakteristike prodavača i podjelu potrošača	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojmove vezane za radni proces u maloprodaji	Pojmovi: radni zadatak, radno mjesto, posao
2. Opiše radna mjesta u prodavnici, u zavisnosti od njene vrste i veličine	Radna mjesta: prodavač, poslovođa, šef odjeljenja, aranžer, demonstrator, blagajnik, paker i dr.
3. Obrazloži djelokrug poslova za zadato radno mjesto u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Opiše najvažnije stručne i lične karakteristike prodavača	Stručne karakteristike: znanje vještine, sposobnosti Lične karakteristike: opšta kultura, radni moral, vaspitanje
5. Objasni pojmove potrošač, kupac, korisnik	
6. Objasni kriterijume za podjelu potrošača	Kriterijumi: pol, starost, lojalnost, prema pristupu kupovini, govornosti, stručnosti i dr.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Radni zadatak, radno mjesto i posao - Karakteristike savremenog prodavača	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Osnove tehnike prodaje je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete tržnim centrima i robnim kućama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Milosavljević Lj.: Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za prvi i drugi razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2015.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Pavlek Z., Uspješna trgovina, Novi Sad, Adižes, 2005.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar sa odgovarajućim softverom	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, različite vrste robe, tehnički uređaji, oprema za mjerenje robe, alat i probor, sredstva unutrašnjeg transporta i ostala oprema)	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Higijena u trgovini
- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz osnova tehnike prodaje)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.5. POZNAVANJE ROBE II**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	72		36	108	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa vrstom, asortimanom i karakteristikama proizvoda metalne galanterije, alata, metalnog posuđa, nakita, goriva, elektrotehničkih proizvoda i proizvoda prerade nemetala. Osposobljavanje za prepoznavanje različitih proizvoda navedenih vrsta neprehrambenih roba. Upoznavanje sa standardima kvaliteta prehrambene robe, organoleptičkim karakteristikama, kvalitetom i čuvanjem namirnica biljnog i životinjskog porijekla. Razvijanje preciznosti, sistematičnosti, opreznosti, tačnosti u radu, odgovornosti i timskog rada.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu metalne galanterije, alata, metalnog posuđa i nakita
2. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu čvrstih, tečnih i gasovitih goriva i destilata nafte
3. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu elektrotehničkih proizvoda
4. Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda prerade nemetala
5. Identifikuje vrstu, standard kvaliteta, organoleptičke karakteristike, kvalitet i čuvanje namirnica biljnog i životinjskog porijekla

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu metalne galanterije, alata, metalnog posuđa i nakita	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede crne, obojene i plemenite metale	
2. Objasni karakteristike, značaj i primjenu metala i legura, značaj i vrste antikorozivne zaštite	Vrste antikorozivne zaštite: antikorozivnim metalima i njihovim legurama, organskim i neorganskim premazima, obavijanjem
3. Objasni primjenu metala i legura	
4. Objasni pojam i vrste metalne galanterije i alata	Vrste metalne galanterije: elementi za spajanje, žičani proizvodi, okovi Vrste alata: za sječenje, za kovanje, za cijepanje, za brušenje, za glačanje, za hvatanje, za stezanje, mjerni alati
5. Objasni primjenu zadate metalne galanterije i alata	
6. Opiše vrste , karakteristike i kvalitet metalnog posuđa	Vrste: aluminijumsko, tučano, emajlirano, od nerđajućeg čelika, od teflona, pocinkovano, kalajisano, bakarno Kvalitet: funkcionalnost, ekonomičnost, organoleptička neutralnost, estetske karakteristike
7. Objasni vrste, karakteristike i obilježavanje metalnih i nemetalnih materijala za izradu nakita	Obilježavanje: stepen finoće, žig za plemeniti metal, žig proizvođača
8. Opiše različite vrste nakita	
9. Prepozna proizvode metalne galanterije, alat, metalno posuđe i nakit na osnovu vrsta, karakteristika i kvaliteta, na konkretnom primjeru	

Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja

U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8. Za kriterijum 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.

Predložene teme

- Proizvodi crne i obojene metalurgije
- Metalna galanterija
- Alat
- Metalni kuhinjski pribor
- Nakit

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu čvrstih, tečnih i gasovitih goriva i destilata nafte	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, značaj i ocjenu kvaliteta goriva	
2. Nabroji vrste goriva	Vrste goriva: prirodna (drvo, ugalj, nafta, zemni gas) i vještačka (drveni ugalj, koks, briketi, derivati nafte)
3. Objasni vrste uglja prema toplotnoj moći i obilježavanje	Vrste uglja: lignit, mrkolignitski, mrki, kameni, antracit
4. Prepozna kvalitet uglja na osnovu oznake	
5. Opiše prednosti, kvalitet i čuvanje tečnih goriva	
6. Objasni proizvode destilacije nafte , njihovo obilježavanje i boju	Proizvodi destilacije nafte: motorni benzini, petroleum, dizel goriva, teška ulja za loženje
7. Prepozna destilate nafte na osnovu oznake	
8. Opiše vrste , kvalitet i čuvanje gasovitih goriva	Vrste: propan smješa, propan-butan smješa
9. Prepozna vrstu goriva i destilata nafte na osnovu oznaka, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 5, 6 i 8. Za kriterijume 4, 7 i 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Čvrsta goriva - Tečna goriva - Gasovita goriva	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu elektrotehničkih proizvoda	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i kvalitet elektrotehničkih proizvoda od značaja za prodaju	Kvalitet elektrotehničkih proizvoda: funkcionalnost, ekonomičnost, pouzdanost, bezbjednost, ekološka neutralnost
2. Navede podjelu i asortiman elektrotehničkih proizvoda prema funkciji	Podjela i asortiman: elementi elektroinstalacija (električni provodnici, elektroinstalacioni uređaji, električni mjerni instrumenti); električni izvori svjetlosti (sijalice sa užarenim vlaknom, svjetlosni izvori na principu pražnjenja kroz gasove), elektrotermički aparati (aparati za pripremu hrane, zagrijavanje vode, peglanje rublja); elektromehanički aparati (usisivači, rashladni uređaji), kombinovani (mašine za pranje rublja i posuđa); elektroakustični, audiovizuelni (televizijski prijemnici), kompjuteri
3. Objasni kvalitet zadatog elektrotehničkog proizvoda	
4. Objasni garantni list, uputstvo za upotrebu i servisiranje	
5. Prepozna elektrotehnički proizvod na osnovu asortimana, kvaliteta i karakteristika, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Elementi elektroinstalacije - Električni izvori svjetlosti - Elektrotermički aparati - Elektromehanički aparati - Kombinovani električni aparati - Elektroakustični aparati - Audio-vizuelni aparati - Računari	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne karakteristike i primjenu proizvoda prerade nemetala	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede proizvode prerade nemetala	Proizvodi prerade nemetala: keramički proizvodi, stakleni proizvodi, građevinski materijali
2. Objasni karakteristike i kvalitet keramičkog materijala	Karakteristike: poroznost, mehaničke, hemijske, otpornost na toplotu
3. Navede vrste keramike i karakteristike značajne za njenu prodaju	Vrste keramike: porcelan, kamenina, poluporcelan, majolika, terakota, grnčarija
4. Objasni karakteristike keramičkih proizvoda značajnih za njenu prodaju	Karakteristike: funkcionalnost, eksploataciona, higijenska i estetska svojstva
5. Uporedi različite keramičke proizvode	
6. Objasni karakteristike, asortiman staklenih proizvoda , kvalitet i upotrebu	Asortiman staklenih proizvoda: za zastakljivanje, ravno, reljefno, sigurnosno, refleksno, ogledala, građevinska, formalit staklo, posuđe
7. Prepozna zadate staklene proizvode, u skladu sa konkretnim zadatkom	
8. Objasni karakteristike, asortiman građevinskih materijala , kvalitet i upotrebu	Asortiman građevinskih materijala: vezivni (cement, kreč, gips), konstruktivni (građevinski, kamen, šljunak, pjesak, opeka, crijep, blokovi, hidroizolacioni i termoizolacioni materijali)
9. Objasni eksploatacione karakteristike građevinskog materijala značajne za njenu prodaju	
10. Prepozna različite građevinske materijale, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4, 5, 6, 8 i 9. Za kriterijume 7 i 10, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Keramički proizvodi - Stakleni proizvodi - Građevinski materijali	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje vrstu, standard kvaliteta, organoleptičke karakteristike, kvalitet i čuvanje namirnica biljnog i životinjskog porijekla	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste prehrambene robe	Vrste prehrambene robe: žitarice i proizvodi od žitarica, svježe voće i povrće i njihove prerađevine, meso i prerađevine od mesa, mlijeko i proizvodi od mlijeka, riba i proizvodi od ribe, bezalkoholna i alkoholna pića, ostale životne namirnice
2. Objasni standarde kvaliteta za prehrambenu robu	Standardi kvaliteta: ISO, HACCP, HALAL, Kosher i ostali standardi u pogledu obezbjeđenja kvaliteta različitih vrsta prehrambenih roba
3. Prepozna osobine prehrambene robe na osnovu zadate oznake za standard kvaliteta	
4. Opiše organoleptičke karakteristike namirnica biljnog i životinjskog porijekla	Organoleptičke karakteristike: boja, bistrina, konzistencija, količina, spoljna ispravnost, vrsta, originalnost pakovanja, oštećenost površine i spoljnih dijelova, ukus, miris
5. Objasni organoleptičke karakteristike prehrambene robe značajne za njenu prodaju	
6. Objasni ocjenu i oznake za kvalitet i čuvanje namirnica biljnog i životinjskog porijekla	Oznake za kvalitet: slova (A, B, C), rimski brojevi (I, II, III), riječi ("prima", "extra")
7. Prepozna kvalitet namirnica biljnog i životinjskog porijekla, u skladu sa konkretnim zadatkom	
8. Prepozna namirnice biljnog i životinjskog porijekla na osnovu deklaracije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5 i 6. Za kriterijume 3, 7, i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Osnove poznavanja prehrambenih proizvoda - Standardi i ostali propisi o kvalitetu prehrambene robe - Organoleptičke karakteristike namirnica biljnog i životinjskog porijekla - Kvalitet namirnica biljnog i životinjskog porijekla - Čuvanje namirnica biljnog i životinjskog porijekla	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poznavanje robe II je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja sadržaja.
- Praktična nastava se realizuju u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima ili kod poslodavca. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- Realizacija pojedinih nastavnih sadržaja omogućava individualni rad, koji se manifestuje kroz izradu seminarskih radova. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke stavove. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete prodavnicama, sajmovima i manifestacijama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Urošević S.; Milisavljević N.; Markov N., Poznavanje robe za III I IV razred trgovinske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Jančetočić K., Komercijalno poznavanje robe za II razred Ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2003.
- Jančetočić K., Poznavanje robe za III razred Ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1999.
- Baras J.; Trbović B., Poznavanje robe za IV razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Jovanović M.; Kalinić S., Poznavanje robe za IV razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Kalinić S.; Jovanović M., Poznavanje robe za III razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Opremljen prodajni prostor (sa različitim vrstama i asortimanom proizvoda metalne galanterije, alata, metalnog posuđa, nakita, goriva, elektrotehničkih proizvoda, proizvoda prerade nemetala, namirnica biljnog i životinjskog porijekla)	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Higijena u trgovini
- Osnove tehnike prodaje
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Osiguranja u trgovini
- Nauka o ishrani

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti poznavanja robe i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije na stranom jeziku u usmenom ili pisanom obliku u vidu korišćenja stručne literature iz oblasti poznavanja robe)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (primjena matematičkog mišljenja tokom rješavanja problema, razumijevanje fizičkih, hemijskih, fizičko - hemijskih procesa i dr.)
- Digitalna kompetencija (izrada prezentacija na zadatu temu i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturno-svjetovna svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.6. PRIPREMNI I ZAVRŠNI POSLOVI U TRGOVINI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	36		72	108	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za primjenu tehnika pripreme robe za prodaju, izlaganje robe, provjeru izložene robe i njeno pakovanje, u skladu sa željom kupca i izvođenje završnih poslova prodaje. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Primijeni tehnike pripreme robe za prodaju
2. Izloži robu na mjestima za izlaganje, u skladu sa planogramom
3. Izvrši provjeru izložene robe i njenu pripremu za prodaju, u skladu sa zahtjevima
4. Zapakuje kupljenu robu, u skladu sa zahtjevima
5. Izvrši završne poslove prodaje, u skladu sa zahtjevima

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Primijeni tehnike pripreme robe za prodaju	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni faze pripreme robe za prodaju	Faze pripreme: raspakivanje, čišćenje, provjeravanje deklaracija i rokova, grupisanje, sortiranje, klasiranje, mjerenje, pakovanje, ađustiranje, označavanje i čuvanje robe
2. Objasni postupak raspakivanja, u zavisnosti od vrste robe i pakovanja	
3. Objasni provjeru deklaracije, roka trajanja, evidentiranje rokova u knjigu rokova i preduzimanje mjera, u zavisnosti od dužine roka trajanja	
4. Objasni kriterijume za grupisanje robe po robnim grupama i kriterijume za sortiranje robe po zadatom kriterijumu	Kriterijumi za grupisanje: siroviniski sastav, namjena, funkcionalna i upotrebna veza i sl. Kriterijumi za sortiranje: vrsta robe, kvalitet robe, težina, boja, cijena, siroviniski sastav, proizvođač, veličina i dr.
5. Objasni mjerenje robe na instrumentima za mjerenje	Instrumenti za mjerenje: instrumenti za mjerenje mase (elektronske vage, automatske vage, balansne vage i dr.), zapremine, dužine i dr.
6. Demonstrira mjerenje na instrumentu za mjerenje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Objasni prethodno pakovanje, ađustiranje, označavanje i čuvanje robe	
8. Demonstrira zadatak tehniku pripreme robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	

Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja

U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4, 5 i 7. Za kriterijume 6 i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.

Predložene teme

- Priprema robe za izlaganje i prodaju
- Faze pripreme robe za prodaju
- Razvrstavanje robe po robnim grupama, vrstama i asortimanu
- Mjerenje, pakovanje, ađustiranje, označavanje i čuvanje robe

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izloži robu na mjestima za izlaganje u skladu sa planogramom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni planogram za izlaganje robe i njegovu strukturu	
2. Opiše mjesta za izlaganje robe	Mjesta za izlaganje: zidne police, središnje police (gondole), “pečurke”, rashladne vitrine i dr.
3. Opiše sektore za izlaganje robe	Sektori: prehrambeni i neprehrambeni
4. Izloži robu, u skladu sa definisanim načelima	Načela: logičnost, estetski izgled, preglednost i vidljivost
5. Objasni principe raznovrsnog izlaganja robe i metode	Principi: princip vođenja kupca, određivanja stalnih mjesta za izlaganje određene vrste robe, pristupačnosti izloženoj robi, princip lakšeg, bržeg i boljeg informisanja potrošača Metode: osnovne i specijalne
6. Demonstrira izlaganje robe, u skladu sa zadatim planogramom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3 i 5. Za kriterijume 4 i 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Planogram za izlaganje robe - Mjesta za izlaganje robe - Sektori u prodavnici - Načela, principi i metode izlaganja robe	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši provjeru izložene robe i njenu pripremu za prodaju u skladu sa zahtjevima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Uoči nepravilan raspored artikala u odnosu na planogram	
2. Izvrši promjenu pozicije određenog artikla na adekvatnim robnim mjestima	Robna mjesta: „udarna“ i „manje udarna“.
3. Izvrši provjeru izložene robe, u skladu sa vrstom robe u cilju pripreme za prodaju	Provjera: rokova trajanja, deklaracija, cijena, organoleptičkih, mehaničkih i eksploatacionih svojstava, funkcionalnosti, postavljenost zaštitnih magneta i dr.
4. Izvrši pripremu robe , u skladu sa zahtjevima kupca	Priprema robe: čišćenje, mjerenje, siječenje, brojanje i dr.
5. Demonstrira provjeru izložene robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. Demonstrira pripremu robe za kupca, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem za kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Robna mjesta u prodavnici - Kontrola izložene robe - Priprema robe za prodaju	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Zapakuje kupljenu robu u skladu sa zahtjevima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pakovanje robe	
2. Nabroji materijale koji se koriste pri pakovanju robe	Materijal: papir, karton, plastika, drvo, tekstil, staklo, metalna ambalaža i dr.
3. Objasni funkcije ambalaže	Funkcije: higijenska, zaštitna, promotivna, ekonomska, estetska, upotrebna i dr.
4. Demonstrira pakovanje i odabir odgovarajućeg materijala za pakovanje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pakovanje robe - Funkcije ambalaže - Materijali za pakovanje - Vrste materijala za pakovanje: papir, karton, metalna ambalaža, plastika, tekstil, staklo, drvo i dr.	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Izvrši završne poslove prodaje u skladu sa zahtjevima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pripremu robe za konačnu potrošnju	Priprema robe za konačnu potrošnju: mljevenje, sječenje, vakuumiranje, čišćenje i dr.
2. Demonstrira pripremu robe za konačnu potrošnju, u skladu sa konkretnim zadatkom	
3. Opiše načine otpreme robe do stana kupca	Načini otpreme: vozilo prodavnice, angažovanje preduzeća za vršenje transportnih usluga
4. Demonstrira montiranje robe u prodavnici, u skladu sa uputstvom	
5. Demonstrira specijalno pakovanje određene vrste robe , u skladu sa konkretnim zadatkom	Roba: parfemi, cvijeće, satovi, nakit i dr.
6. Predstavi uputstvo o načinu upotrebe određene vrste robe	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 3 i 6. Za kriterijume 2, 4 i 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Priprema robe za konačnu potrošnju - Načini otpreme robe - Montiranje robe - Specijalno pakovanje robe - Uputstvo o načinu upotrebe robe	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Pripremni i završni poslovi u trgovini je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete tržnim centrima i robnim kućama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za prvi i drugi razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2015.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.
- Milosavljević Lj.: Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, instrumenti za mjerenje robe i ostala neophodna oprema; različite vrste robe; materijali za pakovanje i specijalno pakovanje)	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Savremeni način prodaje
- Zalihe i asortiman robe

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti pripremnih i završnih poslova u trgovini i dr.)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja u rješavanju praktičnih zadataka kod određenih faza pripreme robe za prodaju, primjene simetrije i preciznosti pri izlaganju i pakovanju robe i dr.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.7. POSLOVI PRODAJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	36		144	180	10

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu, pripremu za popis i otpis, prodaju robe u klasičnim prodavnicama i rješavanje različitih vrsta reklamacija. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu
2. Izvrši pripremu za popis i otpis, u skladu sa odgovarajućim propisima
3. Usluži kupca, u skladu sa klasičnim načinom prodaje
4. Riješi reklamacije u prodaji, u skladu sa važećim pravilima i procedurama

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da	
Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja	Kontekst
U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	(Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam i značaj aranžiranja i dekoracije u prodajnom prostoru i izlogu	
2. Opiše dekorativne elemente za održavanje već dekorisane robe	Dekoratívni elementi: ukrasne trake, ukrasne naljepnice, ljepljive trake, oznake od papira i sl.
3. Obrazloži uticaj aranžiranja i dekorisanja izloga na potrošače	
4. Demonstrira održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu, u skladu sa konkretnim zadatkom	
5. Demonstrira zamjenu starih sa novim artiklima uz očuvanje osnovne dekoracije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijume 4 i 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam i značaj aranžiranja i dekoracije - Dekorativni elementi - Održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da izvrši pripremu za popis i otpis u skladu sa odgovarajućim propisima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni svrhu, glavne nosioce, postupak popisivanja robe i vrste popisa prema vremenu i redovnosti	Vrste popisa: redovni, vanredni, potpuni, djelimični i dr.
2. Opiše sortiranje i slaganje robe u cilju pripreme za popis i otpis	
3. Objasni načine utvrđivanja količinskog stanja robe u cilju njenog popisivanja	Načini utvrđivanja količinskog stanja: brojanje komadne robe (ručno ili uz pomoć skenera), mjerenje (mase, zapremine i dr.) i sl.
4. Objasni kriterijume na osnovu kojih se roba proglašava za otpis	Kriterijumi: rok trajanja, fizička oštećenja robe, kvar, lom, kalo, oštećenje robe usled štetočina i dr.
5. Obrazloži neophodne uslove za odlaganje robe specifičnih karakteristika	Robe specifičnih karakteristika: hemikalije, plin, lakovi i dr.
6. Popuni evidenciju vezanu za otpis robe i odlaganje oštećene robe	
7. Demonstrira odlaganje robe za otpis na odgovarajuće mjesto, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijume 6 i 7, potrebne su ispravo urađene paktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Priprema prodajnog objekta i robe za popis - Popisna komisija i popisne liste - Popisivanje robe - Odlaganje otpisane i oštećene robe	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Usluži kupca u skladu sa klasičnim načinom prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede načine prodaje	Načini prodaje: klasična (lična), savremena
2. Objasni karakteristike klasičnog načina prodaje	
3. Objasni karakteristične faze klasičnog načina prodaje	
4. Demonstrira usluživanje kupca , u skladu sa klasičnim načinom prodaje	Usluživanje kupca: prijem, upoznavanje želja, pokazivanje robe, pomoć pri izboru robe, usmeni sporazum o kupoprodaji robe, mjerenje robe, obračun iznosa za prodatu robe, naplaćivanje, pakovanje, uručivanje prodane robe, ispraćaj
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijum od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Načini prodaje - Klasična prodaja - Usluživanje kupca	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Riješi reklamacije u prodaji u skladu sa važećim pravilima i procedurama	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni opšta pravila koja prodavač treba da poštuje prilikom prijema robe za reklamaciju i obrade reklamacije u prodaji	Pravila: poštovanje zakonskog roka za rješavanje reklamacije, provjera u kojem maloprodajnom objektu je roba kupljena, provjera količine i stanja vraćene robe
2. Opiše sadržaj i elemente knjige reklamacija kupaca	Elementi knjige reklamacija: redni broj, datum reklamacije, opis reklamacije i način rješavanja reklamacije
3. Objasni vrste reklamacija robe i način rješavanja reklamacija u prodaji	Vrste reklamacija: reklamacija kupaca na mjerenje robe, reklamacija kupaca na obračun novčanog iznosa, reklamacija na kvalitet robe Rješavanje reklamacija: ponovni obračun, zamjena robe, vraćanje novčanog iznosa, izvinjenje kupcu i sl.
4. Demonstrira vođenje evidencije u pogledu određene vrste reklamacije	
5. Demonstrira rješavanje zadate vrste reklamacije za određeni artikal	
6. Objasni uslove pod kojima se vrši povlačenje robe iz prometa kao i povraćaj robe	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3 i 6. Za kriterijume 4 i 5 potrebne su ispravno urađene paktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Prijem robe za reklamaciju - Vrste reklamacija - Rješavanje reklamacija - Knjige reklamacija kupaca - Povlačenje robe iz prometa i povraćaj robe	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovi prodaje je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete maloprodajnim objektima u vrijeme trajanja popisa/ otpisa robe kako bi se učenici neposredno upoznali sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.
- Milosavljević Lj., Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar sa odgovarajućim softverom	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, tehnički uređaji, oprema za mjerenje robe, alat i probor i ostala oprema neophodna za realizaciju klasičnog načina prodaje; različita vrsta robe, dekorativni elementi i dr.)	1
5.	Obrazac popisnih lista	po potrebi
6.	Knjiga reklamacija	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- Preduzetništvo
- Računovodstvo
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Kulturno - istorijska baština Crne Gore

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja pri klasičnom načinu prodaje, rješavanju reklamacija i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku pri klasičnom načinu prodaje, rješavanju reklamacija i dr.)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka pri rješavanju reklamacija, popisivanju i otpisivanju robe i dr.)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera pri realizaciji popisa, otpisa, reklamacija i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka pri klasičnom načinu prodaje, rješavanju reklamacija i dr.)

3.2.8. FINANSIJSKO POSLOVANJE I UNUTRAŠNJI PLATNI PROMET**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	52	20		72	4

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za obavljanje finansijskih poslova i poslova platnog prometa u zemlji, evidentiranje sredstava u blagajni i na transakcionom računu, u skladu sa važećim pravilima i procedurama, obavljanje blagajničkih poslova i rukovanje registar kasom. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Identifikuje značaj i ulogu finansija i novca u privrednom sistemu
2. Identifikuje ulogu i uticaj banaka na privredni sistem zemlje i razvoj trgovine
3. Identifikuje međunarodne finansijske organizacije i nabroji njihove nadležnosti
4. Izvrši poslove platnog prometa u zemlji, u skladu sa propisima
5. Izvrši poslove blagajničkog poslovanja, u skladu sa važećim propisima
6. Izvrši rukovanje registar kasom u cilju naplate računa

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje značaj i ulogu finansija i novca u privrednom sistemu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i podjelu finansija	Podjela: monetarne, međunarodne, javne, poslovne i dr.
2. Objasni pojam finansijskog sistema i njegove elemente	Elementi: tržište, instrumenti, institucije
3. Objasni značaj i ulogu finansija u privrednom sistemu	
4. Opiše pojam i funkcije novca	Funkcije novca: mjera vrijednosti, prometno i platežno sredstvo, sredstva za zgrtanje blaga i svjetski novac
5. Objasni vrste novca	Vrste: metalni, papirni, kreditni, elektronski
6. Obrazloži uzroke i posljedice inflacije i deflacije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Zadaci i predmet izučavanja finansija - Monetarne finansije - Međunarodne finansije - Poslovne i javne finansije - Novac – pojam, vrste i funkcije - Promjene vrijednosti novca	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje ulogu i uticaj banaka na privredni sistem zemlje i razvoj trgovine	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam banke i njenog poslovanja	
2. Objasni sličnost i razliku između banke i drugih vrsta privrednih društava	
3. Objasni vrste banaka i njihove funkcije	Vrste banaka: Centralna banka, poslovne banke
4. Opiše vrste kredita prema ročnosti	Vrste kredita: kratkoročni, srednjoročni i dugoročni
5. Objasni kamatne stope	Kamatne stope: nominalna, efektivna, zatezna
6. Prepozna uticaj promjene kreditne politike banaka na poslovanje u trgovini, u skladu sa zadatim parametrima	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Banke i bankarsko poslovanje - Vrste banaka - Krediti, pojam i vrste - Kamata, pojam i vrste - Međuzavisnost bankarskog i trgovinskog poslovanja	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje međunarodne finansijske organizacije i nabroji njihove nadležnosti	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni međunarodne finansijske organizacije	
2. Razlikuje uloge i nadležnosti međunarodnih finansijskih organizacija	
3. Objasni i nabroji sisteme i instrumente međunarodnog platnog prometa	Sistemi : konvertabilan i klirinški Instrumenti : doznaka, akreditiv, mjenica, međunarodni ček, garancija, kreditno pismo
4. Definiše pojam deviza i deviznog kursa	
5. Prepozna razliku valute i devize na zadatom primjeru	
6. Objasni značaj evrotržišta	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4 i 6. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Međunarodne finansijske organizacije - Sistemi i instrumenti međunarodnog platnog prometa - Devize pojam i vrste - Evrotržište	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Izvrši poslove platnog prometa u zemlji u skladu sa propisima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam platnog prometa	
2. Objasni pojam, postupak i potrebna dokumenta za otvaranje transakcionog računa	
3. Popuni zahtjev za otvaranje transakcionog računa i kartona deponovanih potpisa	
4. Objasni upotrebu instrumenata platnog prometa u zemlji	Instrumenti platnog prometa: za gotovinska plaćanja, za bezgotovinska plaćanja
5. Navede vrste platnih kartica i njihove karakteristike	Vrste platih kartica: pre-paid, kreditne i debitne
6. Definiše izvod banke i njegov sadržaj u skladu sa zadatim primjerom	
7. Proknjiži stanje i promjene stanja na kontu transakcioni račun na osnovu dnevnih izvoda	
8. Prikaže šematski knjiženje na kontu transakcioni račun	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 4 i 5. Za kriterijume 3, 6, 7 i 8, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Platni promet u zemlji - Transakcioni račun - Instrumenti platnog prometa - Platne kartice - Knjiženje na kontu transakcioni račun	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Izvrši poslove blagajničkog poslovanja u skladu sa važećim propisima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni blagajničko poslovanje i vrste blagajni	Vrste: glavna, pomoćna
2. Opiše postupak praćenja stanja i kretanja gotovine u blagajni	Kretanje gotovine u blagajni: brojanje, pakovanje, otprema, prihvrat gotovog novca
3. Poopuni razvrstana knjigovodstvena dokumenta u vezi sa blagajničkim poslovanjem na pravdajuća i nalogodavna	Pravdajuća: priznanica, gotovinski račun, platni spisak, nalog za službeno putovanje, nalog platioca za uplatu Nalogodavna: nalog blagajni da naplati, nalog blagajni da isplati
4. Popuni blagajničku dokumentaciju za naplatu na osnovu datih parametara	Dokumentacija za naplatu: za podizanje gotovine sa transakcionog računa, povraćaj neutrošene akontacije, naplatu za prodane gotove proizvode i izvršene usluge, uplatu za nastali manjak, uplatu dnevnog pazara
5. Popuni blagajničku dokumentaciju za isplatu na osnovu zadatih parametara	Dokumentacija za isplatu: za uplatu dnevnog pazara na transakcioni račun, isplatu akontacije, gotovinsku isplatu za kupljenu robu ili izvršene usluge, isplatu zarada radnicima, isplatu gotovine pomoćnim blagajnama i sl.
6. Prikaže šematski pravila evidencije naplata i isplata u blagajni na osnovu zadatih parametara	
7. Proknjiži u dnevniku blagajne naplate i isplate gotovine i zaključuje dnevnik blagajne	
8. Proknjiži promjene na transakcionom računu i dnevniku blagajne na osnovu zadatih instrumenata platnog prometa, izvoda banke i blagajničke dokumentacije	
9. Prezentuje uporednu evidenciju novčanih sredstava u blagajni i na transakcionom računu, na osnovu zadatih parametara	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 i 2. Za kriterijume od 3 do 9, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Blagajna i načela blagajničkog poslovanja - Blagajnička dokumenta i nalozi - Evidencija blagajničkog poslovanja - Platne kartice	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da izvrši naplatu računa koristeći registar kasu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni osnovnu funkciju registar kase	
2. Objasni elemente fiskalnog računa	
3. Objasni oblike rukovanja registar kasom u cilju naplate računa	Rukovanje: prijava, provjera depozita, provjera stanja kase (gotovina i kartice), kucanje, provlačenje proizvoda pored bar – kod čitača, odjava na kasi, predaja smjene i sl.
4. Objasni izdavanje fakture za potrebe plaćanja preko transakcionog računa	
5. Demonstrira rukovanje registar kasom, u skladu sa zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Funkcije i rukovanje registar kasom	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet je koncipiran tako da omogućava sticanje znanja i vještina iz ove oblasti. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Preporučljivo je da tokom vježbi učenici samostalno ili u timu rješavaju zadatke i nakon toga komentarišu dobijena rješenja sa drugim učenicima i nastavnikom.
- Prilikom realizacije određenih sadržaja iz ovog modula, učenicima se može dati da sami obrade odgovarajuće teme u vidu seminarškog ili projektnog zadatka. Prilikom izrade seminarškog rada koji obuhvata analizu nekog pravnog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke opaske. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih i projektnih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Kako bi se sadržaj ovog modula približio učeniku potrebno je organizovati posjete računovodstvenim agencijama privrednim društvima i finansijskim institucijama, kao i predavanja ovlaštenih i sertifikovanih računovođa u vezi odgovarajuće teme.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Jović D., Računovodstvo, udžbenik za prvi razred ekonomske škole, Data Status, Beograd, 2013.
- Poznanić Leko V., Računovodstvo za prvi razred ekonomske škole, Zavod za udžbenike, Beograd, 2015.
- Mugoša J.; Stanisavljević-Dulijan K., Zbirka zadataka iz računovodstva, Zavod za udžbenike, Beograd, 2013.
- Jovanović-Gavrilović P. i drugi, Osnovi finansija, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2007.
- Bogdanović D., Finansijsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2005.
- Propisi koji regulišu oblast finansija i oblast računovodstva.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Registar kasa	1
5.	Čitač bar-coda	1
6.	Štampač	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Marketing u trgovini
- Računovodstvo
- Praćenje statističkih podataka u trgovini
- Poslovna etika
- Osiguranja u trgovini
- Spoljnotrgovinsko poslovanje
- Organizacija privrednih društava
- Preduzetništvo

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti blagajničkog i finansijskog poslovanja)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku prilikom obavljanja blagajničkih i finansijskih poslova)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obavljanje finansijskih poslova)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja finansijskih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)

3.2.9. POSLOVNA KOMUNIKACIJA I KORESPONDENCIJA**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	46	26		72	4

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa pravilima poslovne komunikacije, vrstama korespondencije i formom raznih vrsta podnesaka. Osposobljavanje za vođenje usmene i pisane komunikacije, u skladu sa pravilima. Razvijanje tolerantnosti, preciznosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Komunicira sa strankama, kolegama i nadređenima primjenjujući pravila poslovne komunikacije
2. Sastavi poslovno pismo u odgovarajućoj formi primjenjujući stilove i fraze poslovne korespondencije
3. Sastavi poslovna pisma u robnom prometu, u odgovarajućoj formi
4. Sastavi korespondentne akte u vezi sa službenim putovanjem
5. Sastavi podneske i jednostavne isprave, u odgovarajućoj formi

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Komunicira sa strankama, kolegama i nadređenima primjenjujući pravila poslovne komunikacije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, proces, pravila i vrste komunikacije	Vrste komunikacije: usmena, pisana, interna, eksterna, domaća, strana, lična, opšta, formalna, neformalna, privatna, poslovna, službena, elektronska i dr.
2. Opiše pravila korišćenja tehničkih sredstava za komunikaciju	Tehnička sredstva za komunikaciju: telefonski uređaj, računar, telefaks i dr.
3. Objasni pojam poslovnog bontona i kulture	
4. Opiše pravila komunikacije sa rukovodiocima i kolegama	
5. Objasni pojam stranke, organizaciju, načine pozivanja i prijema stranke	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Komunikacija i sredstva za komunikaciju - Interna i eksterna komunikacija - Poslovni bonton i poslovna kultura	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Sastavi poslovno pismo u odgovarajućoj formi primjenjujući stilove i fraze poslovne korespondencije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni lica u pisanoj komunikaciji	
2. Objasni načela i vrste pisane komunikacije	Načela: ekspeditivnost, tačnost i zakonitost, pisanje službenim i poslovnim stilom, čuvanje poslovne tajne, tehnička obrada i dr. Vrste pisane komunikacije: eksterna, interna, korespondencija i inokorespondencija
3. Objasni pojam, stilove i fraze poslovne korespondencije	
4. Objasni elemente i forme poslovnog pisma	Elementi: obavezni i neobavezni Forme: američka i francuska
5. Napiše poslovno pismo u odgovarajućoj formi	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Poslovna korespondencija	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Sastavi poslovna pisma u robnom prometu, u odgovarajućoj formi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam korespondencije u robnom prometu	
6. Objasni vrste poslovnih pisama i obrazaca u robnom prometu	Vrste: upit, ponuda, porudžbina, profaktura, faktura, reklamacija, komisijski zapisnik o kvalitetu i kvantitetu prijema robe i dr.
7. Sastavi upit u robnom prometu, u odgovarajućoj formi	
8. Napiše poslovno pismo u robnom prometu, u odgovarajućoj formi	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1 i 2. Za kriterijume 3 i 4 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Korespondencija u robnom prometu	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Sastavi korespondentne akte u vezi sa službenim putovanjem	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, vrste i pripremu službenih putovanja	
2. Navede korespondentne akte u vezi sa službenim putovanjem	Korespondentni akti u vezi sa službenim putovanjem: izvještaj o obavljenom službenom putovanju, putni nalog i račun
3. Sastavi izvještaj o službenom putovanju, u odgovarajućoj formi	
4. Popuni nalog za službeni put, u skladu sa zadatim elementima	
5. Objasni razliku između dnevnice i akontacije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2 i 5. Za kriterijume 3 i 4 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Organizacija službenih putovanja - Korespondencija u vezi sa službenim putovanjima	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Sastavi podneske i jednostavne isprave, u odgovarajućoj formi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vrste i formu podnesaka	Podnesci: molba, prijava, zahtjev
2. Napiše podnesak u odgovarajućoj formi, na konkretnom primjeru	
3. Objasni pojam i vrste jednostavnih isprava	Jednostavne isprave: potvrda, priznanica, revers, punomoćje
4. Napiše jednostavnu ispravu u odgovarajućoj formi, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1 i 3. Za kriterijume 2 i 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Podnesci - Jednostavne isprave	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovna komunikacija i korespondencija je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje znanja iz ove oblasti kroz teorijsku nastavu i vježbe. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Preporučljivo je da tokom vježbi učenici samostalno ili u timu, rješavaju zadatke i da ih nakon toga usmeno prezentuju, uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom. Tokom prezentacije učenici treba da se jasno izražavaju i pravilno koriste stručnu terminologiju.
- Prilikom izvođenja pojedinih vježbi treba koristiti simulaciju kako bi se učenicima približila određena nastavna materija. Učenici mogu sami da obrade odgovarajuće teme u vidu seminarskog ili projektnog zadatka. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu određenog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik bi trebao da podstiče učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Bulatović V., Poslovna komunikacija i birotehnika za I razred srednjih stručnih škola, područje rada Ekonomija i pravo, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, 2011.
- Romanović D., Sekretarsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2005.
- Manojlović J.; Ignjatović S., Poslovna i službena korespondencija, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2005.
- Spasić D.; Rakinić J., Korespondencija sa sekretarskim poslovanjem za III i IV razred pravne i birotehničke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2002.
- Šarković E.; Stegenšek M.; Grujić M., Poslovna korespondencija za I razred ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1997.
- Maslovarić B.; Martinović B.; Blečić M., Poslovna komunikacija, udžbenik za I razred srednjih stručnih škola, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica 2014.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor, projekciono platno/ multimedijalna tabla	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.

- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovi prodaje
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- Računovodstvo
- Poslovi u veleprodaji
- Poslovi pravnog prometa
- Poslovna etika
- Organizacija privrednih društava
- Marketing u trgovini
- Preduzetništvo
- Savremeno odrastanje
- Socijalne mreže i globalizacija

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti usmene i pisane komunikacije)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obradu i uređivanje teksta i tabela, čuvanje dokumenata u elektronskom obliku)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja usmene i pisane komunikacije)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.2.10. POZNAVANJE ROBE III**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	72		36	108	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa uzročnicima kvarenja, metodama konzervisanja i hranjivim materijama prehrambenih proizvoda, hranjivim vrijednostima, vrstama, karakteristikama i značajem različitih vrsta mesa i prerađevina, mlijeka, jaja i njihovih proizvoda, svinjske masti, žitarica, voća, povrća i njihovih proizvoda i začina, bezalkoholnih i alkoholnih pića, sredstava za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona. Osposobljavanje za prepoznavanje različitih proizvoda navedenih vrsta roba. Razvijanje preciznosti, sistematičnosti, opreznosti, tačnosti u radu, odgovornosti i timskog rada.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje uzročnike kvarenja, metode konzervisanja i hranjive materije prehrambenih proizvoda
2. Identifikuje hranjivu vrijednost, vrste, karakteristike i značaj različitih vrsta mesa i prerađevina
3. Identifikuje hranjivu vrijednost, konzervisanje, vrste i karakteristike mlijeka, jaja i njihovih proizvoda i svinjske masti
4. Identifikuje hranjivu vrijednost, značaj, vrste i karakteristike žitarica, voća, povrća i njihovih proizvoda i začina
5. Identifikuje vrste i karakteristike bezalkoholnih i alkoholnih pića, sredstava za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje uzročnike kvarenja, metode konzervisanja i hranjive materije prehrambenih proizvoda	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede uzročnike kvarenja prehrambenih proizvoda	Uzročnici kvarenja: mikroorganizmi i fermenti
2. Objasni značaj i metode konzervisanja prehrambenih proizvoda	Metode konzervisanja: fizičke, hemijske i biološke
3. Objasni klasifikaciju i metode konzervisanja	
4. Objasni vrste hranjivih materija i njihov značaj	Vrste hranjivih materija: proteini, ugljeni hidrati, masti i ulja, vitamini, mineralne materije
5. Objasni podjelu hranjivih materija i njihovo nalaženje u različitim namirnicama	
6. Prepozna zadate hranjive materije na osnovu deklaracije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Mikroorganizmi - Fermenti i fermentacije - Hranjiva vrijednost prehrambenih proizvoda - Metode konzervisanja prehrambenih proizvoda	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje hranjivu vrijednost, vrste, karakteristike i značaj različitih vrsta mesa i prerađevina	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, podjelu mesa i značaj za ishranu	Podjela mesa: meso stoke za klanje, peradi, riba, rakova, školjki, divljači i dr.
7. Objasni hranjivu vrijednost, hlađenje, smrzavanje i obilježavanje mesa	
2. Objasni vrste prerađevina od mesa , podjelu i karakteristike	Vrste prerađevina od mesa: oblikovano usitnjeno meso, kobasičarski i suhomesnati proizvodi i mesne konzerve
8. Objasni hranjivu vrijednost, podjelu, kategorizaciju i značaj mesa peradi za prodaju	
9. Prepozna različite vrste mesa i prerađevina, u skladu sa konkretnim zadatkom	
3. Objasni vrste riba i proizvoda od ribe , njihove karakteristike	Vrste riba: morska i slatkovodna Vrste proizvoda od ribe: trajne i polutrajne riblje konzerve, usoljena, sušena, dimljena riba
4. Objasni hranjivu vrijednost, značaj i vrste školjki i rakova	Vrste školjki i rakova: školjke (ostriga, dagnja, prstaci, kunjka, srčanka), rakovi (jastog, prug, škamp)
10. Prepozna proizvode od ribe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4, 6 i 7. Za kriterijume 5 i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Meso i prerađevine od mesa - Riba i proizvodi od ribe - Perad - Školjke - Rakovi	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje hranjivu vrijednost, konzervisanje, vrste i karakteristike mlijeka, jaja i njihovih proizvoda i svinjske masti	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, hranjivu vrijednost, konzervisanje i značaj mlijeka	
2. Objasni vrste proizvoda od mlijeka i njihove karakteristike	Vrste proizvoda od mlijeka: mliječni napici, pavlaka, maslac, maslo, kajmak, sir i dr.
3. Prepozna zadate proizvode od mlijeka na osnovu deklaracije	
4. Objasni građu, hranjivu vrijednost i kvalitet jaja	
5. Navede oznake za krupnoću i proizvode od jaja	Oznake: SU, S, A, B, C, D, E, F
6. Objasni klasifikaciju jaja prema oznakama za krupnoću	
7. Objasni hranjivu vrijednost, karakteristike i kvalitet svinjske masti	
8. Prepozna različite vrste mlijeka, jaja i njihovih proizvoda i svinjske masti u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 6 i 7. Za kriterijume 3 i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Mlijeko i proizvodi od mlijeka - Jaja i proizvodi od jaja - Životinjske masti	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje hranjivu vrijednost, značaj, vrste i karakteristike žitarica, voća, povrća i njihovih proizvoda i začina	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj, hranjivu vrijednost i vrste žitarica	Vrste žitarica: pšenica, kukuruz, raž, ovas, ječam, pirinač, proso, sirak, heljda
2. Objasni proizvode od žitarica i vrste , karakteristike i značaj za prodaju	Proizvodi od žitarica i vrste: brašno i ostali mlinski proizvodi (pšenično, ražano i kukuruzno brašno, griz, prekrupa); hljeb (pšenični, ostale vrste hljeba, specijalni); tjestenine (duge, kratke, prelazne, savijenje, bolonjske, srodni proizvodi); keks (keks, čajno pecivo, medenjaci, vafl, krekeri, trajna slana peciva, kolači i dr.) i srodni proizvodi
3. Prepozna zadate proizvode od žitarica u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni hranjivu vrijednost, vrste voća , njihove karakteristike	Vrste voća: koštičavo, jabučasto, jagodasto i bobičasto, jezgrasto, južno
5. Objasni vrste proizvoda od voća i njihove karakteristike	Vrste proizvoda od voća: poluproizvodi, smrznuto, sušeno, voćni sokovi, marmelada, džem, kompot
6. Objasni hranjivu vrijednost, vrste povrća i karakteristike	Vrste povrća: lisnato, krtolasto, leguminoze, povrće sa plodovima, gljive
7. Objasni vrste proizvoda od povrća i njihove karakteristike	Vrste proizvoda od povrća: smrznuto, sušeno, ukiseljeno, marinirano, sokovi, koncentрати, umaci, sosovi i posebni proizvodi
8. Objasni hranjivu vrijednost, vrste začina , njihove karakteristike	Vrste začina: prema namjeni (za jela, slatka jela i ostale namjene), prema organoleptičkim osobinama (ljuti, mirišljavi, kiseli), prema dijelu biljke od koga potiču
9. Prepozna različite vrste voća, povrća i njihovih proizvoda i začina u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 6, 7 i 8. Za kriterijume 3 i 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Žitarice	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje hranjivu vrijednost, značaj, vrste i karakteristike žitarica, voća, povrća i njihovih proizvoda i začina	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
- Brašno i ostali mlinski proizvodi - Hljeb i peciva - Tjestenine - Keks i srodni proizvodi - Voće i proizvodi od voća - Povrće i proizvodi od povrća - Gljive - Začini - Biljna ulja	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje vrste i karakteristike bezalkoholnih i alkoholnih pića, sredstava za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni karakteristike i vrste bezalkoholnih pića od značaja za prodaju	Vrste bezalkoholnih pića: voćni sokovi, pjenušava bezalkoholna pića, mineralne vode
2. Objasni vrste alkoholnih pića i karakteristike od značaja za prodaju	Vrste alkoholnih pića: pivo, vino, rakije (voćne, aromatizovane, žitne, od grožđa), likeri
3. Prepozna zadata bezalkoholna i alkoholna pića u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni vrste sredstava za uživanje i karakteristike	Vrste sredstava za uživanje: kafa, čaj, kakao
5. Objasni vrste meda , šećera i zaslađivača u dijetalnoj ishrani i njihove karakteristike	Vrste meda: sortni, cvijetni, medljikovac
6. Objasni vrste bombona i karakteristike	Vrste bombona: tvrde, karamele, draže, gumene, marcipan proizvodi, žele proizvodi i dr.
7. Prepozna različite vrste sredstava za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5 i 6. Za kriterijume 3 i 7, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Alkoholna pića - Bezalkoholna pića - Sredstva za uživanje - Šećer, med i bombone - Zaslađivači u dijetalnoj ishrani	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poznavanje robe III je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja sadržaja.
- Praktična nastava se realizuju u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima ili kod poslodavca. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- Realizacija pojedinih nastavnih sadržaja omogućava individualni rad, koji se manifestuje kroz izradu seminarskih radova. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke stavove. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete prodavnicama, sajmovima i manifestacijama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Urošević S.; Milisavljević N.; Markov N., Poznavanje robe za III I IV razred trgovinske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Baras J.; Trbović B., Poznavanje robe za IV razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Jovanović M.; Kalinić S., Poznavanje robe za IV razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Kalinić S.; Jovanović M., Poznavanje robe za III razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Carić M.; Džordžević J.; Kršev LJ., Tehnologija mlijeka, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1988.
- Niketić-Aleksić G., Tehnologija bezalkoholnih pića, Naučna knjiga, Beograd, 1989.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Opremljen prodajni prostor (sa različitim vrstama mesa i prerađevina, mlijeka, jaja i njihovih proizvoda i svinjske masti, žitarica, voća, povrća i njihovih proizvoda, začina, bezalkoholnih i alkoholnih pića, sredstva za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona)	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine

9. Povezanost modula – korelacija

- Higijena u trgovini
- Osnove tehnike prodaje
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poslovi prodaje
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Osiguranja u trgovini
- Nauka o ishrani

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti poznavanja robe i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije na stranom jeziku u usmenom ili pisanom obliku u vidu korišćenja stručne literature iz oblasti poznavanja robe)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (primjena matematičkog mišljenja tokom rješavanja problema, razumijevanje fizičkih, hemijskih, fizičko - hemijskih procesa i dr.)
- Digitalna kompetencija (izrada prezentacija na zadatu temu i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.11. SNABDIJEVANJE PRODAVNICE ROBOM**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	26	10	72	108	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za poslove snabdijevanja, izrade plana snabdijevanja, preuzimanje robe uz popunjavanje odgovarajuće dokumentacije, kao i upoznavanje sa fazama i elementima kupoprodajnog ugovora. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Analizira snabdijevanje prodavnice robom
2. Izradi plan snabdijevanja prodavnice robom
3. Identifikuje faze zaključivanja i elemente kupoprodajnog ugovora
4. Popuni dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice robom
5. Analizira načine, faze i dokumentaciju pri preuzimanju robe

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira snabdijevanje prodavnice robom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj snabdijevanja prodavnice robom	
2. Opiše načine snabdijevanja prodavnice robom	Načini snabdijevanja: trebovanjem iz skladišta, raspoređivanjem robe između prodavnica, nabavkom robe od dobavljača
3. Opiše zadatke pri snabdijevanju prodavnice robom	Zadaci: analiza potreba potrošača, istraživanja nabavnog tržišta, utvrđivanje politike nabavke, realizacija nabavke robe i dr.
4. Izvrši kvantitativnu i kvalitativnu analizu nabavke	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Značaj snabdijevanja - Načini snabdijevanja - Zadaci snabdijevanja	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izradi plan snabdijevanja prodavnice robom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni planiranje snabdijevanja kao poslovnu aktivnost prodavnice	
2. Objasni optimalne količine nabavljene robe	
3. Navede elemente plana snabdijevanja prodavnice robom	Elementi plana: vrsta robe, vrijeme nabavke, količina, izbor dobavljača, iznos finansijskih sredstava
4. Izradi plan snabdijevanja prodavnice, u skladu sa konkretnim zadatkom	
5. Objasni razloge vođenja evidencije o dobavljačima	
6. Navede posljedice lošeg planiranja snabdijevanja prodavnice robom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3, 5 i 6. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Elementi plana nabavke - Izrada plana nabavke - Posljedice lošeg planiranja snabdijevanja	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje faze zaključivanja i elemente kupoprodajnog ugovora	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni ugovor o kupovini i prodaji robe	
2. Navede faze zaključivanja kupoprodajnog ugovora	Faze zaključivanja: faza predugovaranja, faza sastavljanja i faza realizacije
3. Objasni sadržaj kupoprodajnog ugovora	Sadržaj: bitni elementi i ostali elementi
4. Interpretira vrstu, količinu i cijenu robe kao bitne elemente ugovora, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Kupoprodajni ugovor - Sadržaj kupoprodajnog ugovora	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Popuni dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice robom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice	Dokumentacija koja prati robu: trebovanje, nalog skladištu za izdavanje robe, otpremnica, porudžbenica, faktura, deklaracija, sertifikat, garantni list, uputstvo za upotrebu, spisak ovlašćenih servisa i dr.
2. Objasni u pogledu robnih dokumenata elemente trebovanja, naloga skladištu i otpremnice	Elementi trebovanja: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, trebovana količina robe, izdata količina robe Elementi naloga skladištu: broj naloga, datum izdavanja, naziv prodavnice kojoj se izdaje roba, broj trebovanja na osnovu kojeg je izdat nalog skladištu, naziv i količina robe koja se izdaje, potpis odgovornog lica Elementi otpremnice: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, količina, cijena, iznos
3. Demonstrira postupak trebovanja robe iz skladišta na osnovu planskih potreba za robom, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Demonstrira postupak davanja naloga skladištu za izdavanje robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
5. Demonstrira postupak ispostavljanja otpremnice na osnovu trebovanja prodavnice, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. Objasni elemente porudžbenice i fakture u pogledu robnih dokumenata koji prate proces poručivanja i fakturisanja robe	Elementi porudžbenice: naziv i adresa prodavca i kupca, vrsta i količina robe, cijena po jedinici mjere, rok, način i mjesto isporuke, rok i način plaćanja Elementi fakture: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, izdata količina, PDV, maloprodajna cijena sa PDV-eom, ukupno
7. Popuni formulare dokumentacije koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice	
8. Demonstrira postupak poručivanja robe za potrebe prodavnice na osnovu porudžbenice, u skladu sa konkretnim zadatkom	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Popuni dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice robom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2 i 6. Za kriterijum 7, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem. Za kriterijume 3, 4, 5 i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme - Dokumentacija koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice - Elementi robnih dokumenata	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Analizira načine, faze i dokumentaciju pri preuzimanju robe	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, načine i faze preuzimanja robe	Načini preuzimanja: iz skladišta (trebovanje), od prevoznika, od dobavljača Faze preuzimanja: po dokumentaciji, po kvantitetu, po kvalitetu
2. Navede robnu dokumentaciju i elemente robnih dokumenata za preuzimanje robe	Robna dokumentacija: prijemnica, tovarni list, konsignacija (specifikacija), komisijski zapisnik
3. Demonstrira postupak ispostavljanja prijemnice u cilju potvrde prijema robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Demonstrira postupak ispostavljanja i izdavanje tovarnog lista za prevoz robe	
5. Izradi specifikaciju robe za potrebe prodavnice, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. Objasni značaj i elemente komisijskog zapisnika	
7. Sastavi komisijski zapisnik, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2 i 6. Za kriterijume 3, 4, 5 i 7, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam preuzimanja robe - Načini preuzimanja robe - Faze preuzimanja robe - Dokumenta za preuzimanje robe - Komisijski zapisnik	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Snabdijevanje prodavnice robom je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave i vježbe realizuju se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba gotovih modela, skica, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se praćenje rada kalkulanata, poslovođa i dr. u prodajnim objektima gdje se izvodi praktična nastava u cilju upoznavanja učenika sa dokumentacijom vezanom za poslove snabdijevanja i preuzimanja robe.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Milosavljević Lj., Tehnika prodaje udžbenik za i i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za prvi i drugi razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2015.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Opremljen maloprodajni objekat	1
5.	Formulari dokumentacije koja prati snabdijevanje i preuzimanje robe	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Računovodstvo
- Poslovi prodaje
- Praćenje statističkih podataka u trgovini
- Poslovi pravnog prometa

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti snabdijevanja i preuzimanja robe)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određenu dokumentaciju koja prati snabdijevanje i preuzimanje robe)
- Digitalna kompetencija (upotreba i popunjavanje robne dokumentacije elektronskim putem i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja poslova snabdijevanja i preuzimanja robe)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.2.12. SAVREMENI NAČINI PRODAJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	36		144	180	10

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa tehnikama prodaje robe u samouslužnim i samoizbornim prodavnicama, robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim savremenim oblicima prodaje. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Usluži kupca, u skladu sa samouslužnim načinom prodaje
2. Usluži kupca, u skladu sa samoizbornim načinom prodaje
3. Usluži kupca u robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim prodajnim objektima
4. Usluži kupca ostalim načinima savremene prodaje

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Usluži kupca u skladu sa samouslužnim načinom prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni karakteristike samouslužnog načina prodaje	
2. Navede faze samouslužnog načina prodaje	Faze: priprema i neposredna samouslužna prodaja
3. Objasni faze pripreme	Faze pripreme: priprema robe za prodaju, raspoređivanje robe, obilježavanje i etiketiranje robe, izlaganje robe
4. Objasni faze neposredne samouslužne prodaje	Faze neposredne samouslužne prodaje: ulazak potrošača u vanprodajni prostor, kretanje potrošača u prodajnom prostoru, informisanje potrošača o robi, izbor robe, obračun novčanog iznosa za prodatu robu, naplata novčanog iznosa za prodatu robu, pakovanje i uručivanje prodane robe
5. Demonstrira faze pripreme, u skladu sa samouslužnim načinom prodaje na konkretnom zadatku	
6. Demonstrira faze neposredne samouslužne prodaje, u skladu sa samouslužnim načinom prodaje, na konkretnom zadatku	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijume 5 i 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Tehnika prodaje robe u samouslugama - Faze samouslužne prodaje	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Usluži kupca u skladu sa samoizbornim načinom prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni karakteristike samoizbornog načina prodaje	
2. Navede faze samoizbornog načina prodaje	Faze: priprema i neposredna samoizborna prodaja
3. Objasni faze pripreme samoizbornog načina prodaje	Faze pripreme: priprema robe za prodaju, raspoređivanje i označavanje robe, izlaganje robe
4. Objasni faze neposredne samoizborne prodaje	Faze neposredne samoizborne prodaje: kretanje potrošača i razgledanje robe, informisanje potrošača o robi, izbor robe, mjerenje robe, obračun novčanog iznosa za prodatu robu, naplata novčanog iznosa za prodatu robu, pakovanje i predaja prodane robe potrošaču
5. Demonstrira faze pripreme, u skladu sa samoizbornim načinom prodaje, na konkretnom zadatku	
6. Demonstrira faze neposredne prodaje, u skladu sa samoizbornim načinom prodaje, na konkretnom zadatku	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijume 5 i 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Tehnika prodaje robe u samoizborima - Faze samoizborne prodaje	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Usluži kupca u robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim prodajnim objektima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni karakteristike prodaje robe u robnim kućama	
2. Objasni vrste robnih kuća prema kriterijumima	Kriterijumi: širina asortimana, nivo cijena i kvalitet robe; prisustvo kupca ili kataloška prodaja; koncentracija finansijskih sredstava i broj prodavnica
3. Demonstrira usluživanje kupca u robnim kućama po robnim odjeljenjima, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni karakteristike prodaje robe u trgovinskim centrima	
5. Objasni vrste trgovinskih centara prema njihovom nastanku	Vrste trgovinskih centara: nastali istorijskim razvojem djelova grada, novoizgrađeni
6. Demonstrira usluživanje kupca u trgovinskim centrima, u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Objasni karakteristike ostalih prodajnih objekata	Ostali prodajni objekti: automati, komisione prodavnice, pokretne prodavnice, fabričke prodavnice, prodavnice skladišta, outleti i dr.
8. Demonstrira usluživanje kupca u ostalim prodajnim objektima, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5 i 7. Za kriterijume 3, 6 i 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Tehnika prodaje robe u robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim savremenim i oblicima prodaje - Vrste trgovinskih centara - Ostali savremeni prodajni objekti	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Usluži kupca ostalim načinima savremene prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede ostale načine prodaje	Ostali načini prodaje: prodaja robe putem TV-a, telefona, putem kataloga, posredstvom agenta prodaje, putem interneta (elektronska trgovina)
2. Objasni karakteristike prodaje robe putem TV-a	
3. Objasni karakteristike prodaje robe putem kataloga	
4. Objasni karakteristike prodaje posredstvom agenta prodaje	
5. Objasni karakteristike prodaje robe putem interneta (elektronska trgovina)	
6. Demonstrira usluživanje kupca putem ostalih načina prodaje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Prodaja robe putem TV-a - Prodaja robe putem kataloga - Prodaja posredstvom agenta prodaje - Prodaje robe putem interneta	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Savremeni načini prodaje je koncipiran na način da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete trgovinskim centrima i robnim kućama, u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Milosavljević Lj., Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar sa odgovarajućim softverom	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, tehnički uređaji, instrumenti za mjerenje robe, alat i probor, registar kasa i ostala oprema neophodna za realizaciju savremenih načina prodaje; različita vrsta robe i dr.)	1
6.	Katalozi, prospekti, uzorci za prodaju	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Psihologija prodaje
- Preduzetništvo
- Računovodstvo
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Organizacija privrednih društava
- Kulturno - istorijska baština Crne Gore
- Internet i elektronsko poslovanje u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti savremenih načina prodaje)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku iz oblasti savremenih načina prodaje)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene faze savremenih načina prodaje)
- Digitalna kompetencija (upotreba aplikacija za poručivanje robe sa interneta, upotreba automata i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja prodajnih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.2.13. PREDUZETNIŠTVO**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	36	36		72	4

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa značajem preduzetništva, preduzetničkih vještina, tehnikama za pronalaženje biznis ideje, strukturom i načinom izrade biznis plana, oblicima obavljanja privredne djelatnosti i promocijom proizvoda i usluga. Osposobljavanje za kreiranje i pokretanje biznisa. Razvijanje inicijativnosti, kreativnosti, odgovornosti, komunikativnosti i timskog rada.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje značaj preduzetništva, preduzetničkih vještina i pokretanja sopstvenog biznisa
2. Osmisli biznis ideju koristeći razne tehnike i rezultate istraživanja tržišta
3. Sastavi biznis plan na osnovu sprovedenih istraživanja i analiza
4. Identifikuje oblike obavljanja privredne djelatnosti i postupak registracije privrednih društava
5. Identifikuje faze u postupku zasnivanja radnog odnosa i karakteristike individualnih i kolektivnih prava zaposlenih
6. Pripremi poslovni sastanak i korespondentne akte u vezi sa njegovom organizacijom
7. Promoviše privredno društvo, proizvod ili uslugu

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje značaj preduzetništva, preduzetničkih vještina i pokretanja sopstvenog biznisa	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam preduzetništva	
2. Opiše nastanak i razvoj preduzetništva	
3. Objasni pojam preduzetnika, različite pristupe o teoriji preduzetnika i zablude o njima	Pristupi o teoriji preduzetnika: ekonomski, psihološki, sociološki
4. Popuni upitnik za procjenu preduzetničkih osobina	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Preduzetništvo - Istorija preduzetništva - Preduzetnik	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Osmisli biznis ideju koristeći razne tehnike i rezultate istraživanja tržišta	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam ideje	
2. Objasni pojam biznis ideje	
3. Primijeni odgovarajuću tehniku za pronalaženje biznis ideje	Tehnike za pronalaženje biznis ideje: kopiranje postojećih poslova, mapiranje, pretvaranje hobija u potencijalni posao, korišćenje radnog iskustva za pokretanje posla, brainstorming tehnika, inovacije novih proizvoda/usluga,
4. Objasni pojam poslovne šanse i pristupe za njeno prepoznavanje	Pristupi: posmatranje promjena i trendova, rješavanje problema, pronalaženje praznina na tržištu, takmičenje/konkurencija
5. Sprovede provjeru odabrane biznis ideje na tržištu koristeći odgovarajuće upitnike	
6. Objasni SWOT analizu i njen značaj	
7. Procijeni biznis ideju na osnovu SWOT analize	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4 i 6. Za kriterijume 3, 5 i 7, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Ideja - Biznis ideja - Tehnike za pronalaženje biznis ideje - Poslovna šansa - SWOT analiza	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Sastavi biznis plan na osnovu sprovedenih istraživanja i analiza	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni viziju, misiju, poslovne ciljeve i vrste poslovnih strategija	Vrste poslovnih strategija: ofanzivna, defanzivna, strategija imitacije, tradicionalistička
2. Formuliše misiju i viziju za konkretan primjer privrednog društva	
3. Opiše značaj, strukturu i elemente biznis plana	Struktura i elementi biznis plana: naslovna strana, sadržaj biznis plana, rezime, osnovni podaci o preduzetniku, opis biznis ideje odnosno proizvoda/usluge, analiza tržišta prodaje i konkurencije, analiza tržišta nabavke, marketing plan (cijena, lokacija, distribucija, promocija), tehničko-tehnološka analiza, finansijski plan sa vremenskim okvirom realizacije
4. Izradi pojedinačne elemente biznis plana za odabranu biznis ideju	
5. Sastavi biznis plan na osnovu izrađenih pojedinačnih elemenata	
6. Prezentuje biznis plan koristeći pravila za uspješno prezentovanje	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1 i 3. Za kriterijume 2, 4, 5 i 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Misija i vizija privrednog društva - Ciljevi privrednog društva - Poslovna politika privrednog društva - Poslovna strategija privrednog društva - Biznis plan - Prezentacija	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje oblike obavljanja privredne djelatnosti i postupak registracije privrednih društava	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede oblike obavljanja privredne djelatnosti i njihove karakteristike	Oblici obavljanja privredne djelatnosti: preduzetnik, ortačko društvo, komanditno društvo, društvo sa ograničenom odgovornošću, djelovi stranog društva
2. Objasni naziv i vizuelni identitet privrednog društva	Naziv i vizuelni identitet privrednog društva: ime privrednog društva, logotip, zaštitna boja, tipografija, maskota, grb, slogan
3. Osmisli ime za privredno društvo za konkretan primjer	
4. Kreira logotip i slogan za konkretan primjer privrednog društva ili proizvoda/usluge	
5. Opiše postupak i potrebnu dokumentaciju za registraciju privrednih društava	
6. Popuni formular za registraciju preduzetnika za konkretan primjer	
7. Objasni poslovni kodeks privrednog društva	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 5 i 7. Za kriterijume 3, 4, 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Vrste privrednih društava - Naziv i vizuelni identitet privrednog društva - Registracija privrednog društva - Poslovni kodeks	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje faze u postupku zasnivanja radnog odnosa i karakteristike individualnih i kolektivnih prava zaposlenih	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam zasnivanja radnog odnosa	
2. Opiše opšte i posebne uslove za zasnivanje radnog odnosa	Opšti uslovi: godine života, zdravstvena sposobnost Posebni uslovi: nivo kvalifikacije, radno iskustvo, stručni ispit i dr.
3. Objasni način zasnivanja radnog odnosa i vrijeme na koje se zasniva radni odnos	Vrijeme na koje se zasniva radni odnos: određeno, neodređeno
4. Sastavi konkurs za prijem u radni odnos za određeno radno mjesto	
5. Sastavi radnu biografiju (CV) za prijem u radni odnos na konkretnom primjeru	
6. Navede vrste prava zaposlenih	Vrste prava zaposlenih: individualna, kolektivna
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3 i 6. Za kriterijume 4 i 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Zasnivanje radnog odnosa - Prava zaposlenih	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Pripremi poslovni sastanak i korespondentne akte u vezi sa njegovom organizacijom	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, cilj i vrste poslovnih sastanaka	Vrste poslovnih sastanaka: formalni, neformalni, radni, informativni, diskusioni, poslovna druženja, seminari, konferencije
2. Objasni pripremu materijala, opreme i mjesta za održavanje poslovnog sastanka	
3. Objasni pojam, proces, pravila i vrste komunikacije	Vrste komunikacije: usmena, pisana, interna, eksterna, privatna, poslovna, domaća, strana
4. Objasni pojam, stilove i fraze poslovne i službene korespondencije, sadržaj i elemente poslovnog pisma i službenog dopisa	
5. Sastavi poziv za učesnike sastanka sa dnevnim redom, terminom i mjestom održavanja u odgovarajućoj formi	
6. Sastavi zapisnik o održanom sastanku u odgovarajućoj formi	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijume 5 i 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Poslovni sastanak - Pojam i vrste komunikacije - Poslovna i službena korespondencija - Korespondentni akti u vezi poslovnih sastanaka	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Promoviše privredno društvo, proizvod ili uslugu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam promocije	
2. Navede oblike promocijnih aktivnosti	Oblici promocijnih aktivnosti: privredna propaganda, lična prodaja, prodajna promocija, odnosi sa javnošću
3. Kreira reklamnu poruku, na konkretnom primjeru	
4. Osmisli flajer za konkretan primjer	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1 i 2. Za kriterijume 3 i 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Promocija	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Preduzetništvo je tako koncipiran da omogućava učenicima da stiču znanja iz ove oblasti kroz teorijsku nastavu i vježbe. Prilikom realizacije ovog modula učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Preporučljivo je da se nastava iz ovog modula, realizuje u blok časovima sa po dva časa nedjeljno. Učenike bi trebalo poslije realizacije uvodnih sadržaja i pojedinačnih aktivnosti koje su u vezi sa njima, podijeliti na timove (sastavljene od tri do sedam učenika) u kojima će tako raditi do kraja školske godine. Iako će učenici raditi u timu, svako od njih treba da ima pojedinačna zaduženja, na osnovu čega će biti ocjenjivani. Preporučljivo je da svaki tim učenika ima svoj folder u kom će čuvati sve radne listove koje će popunjavati tokom školske godine prilikom izrade određenih praktičnih vježbi. Radni listovi za svaku aktivnost su predviđeni u Priručniku za nastavnike, koji je urađen za ovu namjenu. Prilikom obrade određenih nastavnih sadržaja preporučljivo je podsticati učenike na sprovođenje različitih istraživanja kako bi na taj način došli do relevantnih informacija. Poželjno je da učenici učestvuju na školskim i nacionalnim takmičenjima za najbolji Biznis plan.
- Preporučljivo je da učenici nakon urađenih vježbi, svoje rezultate usmeno prezentuju drugim učenicima, uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom. Tokom prezentacije učenici treba da se jasno izražavaju i pravilno koriste stručnu terminologiju. Prilikom obrade određenih nastavnih sadržaja mogu se na času pozvati lokalni preduzetnici, predstavnici određenih institucija i privrednih društava ili organizovati posjetu istim, kako bi učenici dobili konkretne informacije o određenim oblastima koji se odnose na realizaciju biznis ideja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Grupa autora, Mladi preduzetnici - Priručnik iz preduzetništva za učenike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, 2014.
- Grupa autora, Mladi preduzetnici – Priručnik iz preduzetništva za nastavnike srednjih stručnih škola, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, 2014.
- Lajović D.; i grupa autora, Preduzetništvo u novi milenijum, CID, Podgorica, 2001.
- Lajović D.; i grupa autora, Marketing plan kao preduzetničko sredstvo, Zavod za zapošljavanje Crne Gore, Podgorica, 2009.
- Propisi koji regulišu oblast radnih odnosa.
- Propisi koji regulišu oblast privrednih društava.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor, projekciono platno/ multimedijalna tabla	1
3.	Štampač	1
4.	Skener	1
5.	Kancelarijski materijal i pribor	-

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Poslovi prodaje
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Savremeni načini prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Psihologija prodaje
- Marketing u trgovini
- Računovodstvo
- Poslovi u veleprodaji
- Poslovi pravnog prometa
- Organizacija privrednih društava
- Savremeno odrastanje
- Socijalne mreže i globalizacija
- Spoljnotrgovinsko poslovanje

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti preduzetništva)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka).
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obradu i uređivanje teksta i tabela, čuvanje dokumenata u elektronskom obliku)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom realizacije određenih praktičnih zadataka iz ove oblasti)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.2.14. MARKETING U TRGOVINI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	40	32		72	4

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za obavljanje marketinških poslova kroz prikupljanje i obradu podataka, korišćenje prikupljenih informacija, analizu i kombinovanje instrumenata marketinga, izradu plana promotivnih aktivnosti i praćenje njegove realizacije. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu, kao i poslovne komunikacije sa kupcima.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Identifikuje značaj primjene marketing koncepta u poslovima trgovine, kao važnog faktora u ostvarivanju poslovnog uspjeha
2. Informiše kupca o promotivnim aktivnostima za različite asortimane proizvoda
3. Prati i kontroliše aktivnosti kod akcijskih prodaja u pogledu zastupljenosti količina i asortimana, akcijskih cijena i letaka
4. Predstavi određeni proizvod na terenu u direktnom kontaktu sa kupcima i dostavi promotivni materijal klijentima na terenu
5. Predloži akcije u cilju unapređenja prodaje

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje značaj primjene marketing koncepta u poslovima trgovine, kao važnog faktora u ostvarivanju poslovnog uspjeha	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i značaj marketing koncepta	
2. Navede i objasni definiciju marketinga i njene ključne elemente	Ključni elementi: razmjena, proizvod, zadovoljstvo kupaca, aktivnosti
3. Objasni filozofije marketinga	Filozofije marketinga: proizvodna koncepcija, prodajna koncepcija, tržišna koncepcija (koncepcija marketinga), društvena koncepcija
4. Opiše elemente marketing miksa	Elementi marketing miksa: proizvod, cijena, promocija i distribucija
5. Objasni specifičnosti trgovinskog marketinga	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijum od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Marketing koncept - Filozofije marketinga - Marketing miks - Trgovinski marketing	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Informiše kupca o promotivnim aktivnostima za različite asortimane proizvoda	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj i ciljeve promocije	Ciljevi promocije: informisanje, ubjeđivanje, podsjećanje, povezivanje
2. Objasni elemente promotivnog miksa	Elementi promotivnog miksa: lična prodaja, unaprijeđenje prodaje, privredna propaganda, sponzorstvo i dr.
3. Objasni vrste promotivnih akcija u prodajnom objektu	Promotivne akcije: kartice lojalnosti, besplatni uzorci, nagradne igre, akcijske cijene i dr.
4. Objasni vrste akcija lojalnosti	Vrste akcija lojalnosti: kartice lojalnosti, akcije sniženja, kuponi, vaučeri i sl.
5. Objasni efekte akcija lojalnosti za trgovinsko privredno društvo i potrošače	Efekti akcija lojalnosti za trgovinsko privredno društvo: povećanje lojalnosti potrošača, povećana prodaja artikala i sl.
6. Objasni vrste asortimana u prodajnom objektu	Vrste asortimana: prema svrsi, prema vremenu, prema raspoloživosti
7. Predstavi kupcu promotivnu akciju na zadatu situaciju	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6. Za kriterijum 7, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Promocija kao element marketing miksa - Promotivni miks - Promotivne aktivnosti u prodaji - Akcije lojalnosti - Vrste asortimana	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Prati i kontrolira aktivnosti kod akcijskih prodaja u pogledu zastupljenosti količina i asortimana, akcijskih cijena i letaka	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni kontrolu, njen značaj i vrste kontrole akcijskih aktivnosti	Vrste kontrole: kontrola količine, kontrola asortimana, kontrola cijena i sl.
2. Objasni akcijsku prodaju i navede dimenzije akcijske prodaje	Dimenzije akcijske prodaje: vrsta akcijske prodaje, vrste robe koja je na akciji, vremenski interval u kojem se akcija sprovodi i sl.
3. Objasni politiku cijena kod akcijskih prodaja	
4. Objasni formiranje i kontrolu akcijskih cijena	
5. Objasni ulogu letaka u akcijskoj prodaji	
6. Izradi plan kontrole akcijske prodaje/ akcijskih aktivnosti	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Kontrola i vrste kontrole - Akcijska prodaja - Politika cijena - Uloga letaka u akcijskoj prodaji	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Predstavi određeni proizvod na terenu u direktnom kontaktu sa kupcima i dostavi promotivni materijal klijentima na terenu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni direktnu prodaju i njene karakteristike	
2. Navede elemente uspješne direktne prodaje	
3. Objasni faze prodajnog procesa	Faze prodajnog procesa: kontaktiranje kupaca, priprema za pristup kupcu, otkrivanje potreba kupaca, prezentacija, zaključivanje ugovora i sl.
4. Opiše različite vrste kupaca	Vrste kupaca: maloprodaja, HoReCa i drugi privredni subjekti i organizacije
5. Objasni vrste promotivnog materijala koji se dostavlja klijentima na terenu	Vrste promotivnog materijala: leci, uzorci, katalozi i sl.
6. Predstavi zadati proizvod kupcima	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Direktna prodaja - Prodajni proces - Vrste kupaca - Vrste promotivnog materijala	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Predloži akcije u cilju unaprjeđenja prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše unapređenje prodaje	
2. Navede ciljeve sprovođenja akcija unapređenja prodaje	
3. Navede vrste unapređenja prodaje	Vrste unapređenja prodaje: unapređenje prodaje poslovnim kupcima i potrošačima
4. Navede instrumente unapređenja prodaje poslovnim kupcima i potrošačima	Instrumenti unapređenja prodaje poslovnim kupcima: popusti, obuke, besplatni proizvodi, demonstracije proizvoda Instrumenti unapređenja prodaje potrošačima: kuponi, premije, programi lojalnosti, besplatni uzorci
5. Izradi plan unapređenja prodaje za konkretnu zadatu situaciju	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Unapređenje prodaje - Ciljevi unapređenja prodaje - Vrste unapređenja prodaje - Instrumenti unapređenja prodaje	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Marketing u trgovini je tako koncipiran da učenici stiču znanja i vještine iz ove oblasti. Prilikom realizacije modula Marketing u trgovini, učenike treba motivisati na aktivno učenje, razvijajući njihove praktične sposobnosti i vještine kroz praktične vježbe iz ove oblasti. U nastavi, preporučljivo je da učenici vježbe rade individualno ili u timu, i da svoje rezultate rada prezentuju drugim timovima. Za realizaciju modula poželjno je kombinovati različite metode rada, kao što su: usmeno izlaganje, razgovor, metoda pisanja, istraživačka, učenje putem rješavanja problema, simuliranja, metoda igre (asocijacija, kviz, moždana mapa). Za obradu pojedinih nastavnih sadržaja, preporučljivo je učenicima dati da samostalno ili u timu rade seminarske ili druge radove. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke opaske. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U toku realizacije pojedinih sadržaja, preporučljivo je da se posjete određene marketinške agencije ili druge organizacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Lovreta S.; Hanić H.; Ačić J., Marketing, Zavod za udžbenike, Beograd, 2011.
- Mihailović B., Osnovi Marketinga, Podgorica, 2008.
- Jobber D.; Fahy J, Osnovi marketinga, Datastatus, Beograd, 2006.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Psihologija prodaje
- Preduzetništvo
- Poslovi u veleprodaji
- Praćenje statističkih podataka u trgovini
- Poslovna etika
- Spoljnotrgovinsko poslovanje
- Internet i elektronsko poslovanje u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti marketinga)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije iz oblasti marketinga u usmenom i pisanom obliku prilikom obavljanja poslova u trgovini)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih marketinških zadataka, kao što su izračunavanje cijene proizvoda ili usluge, grafičkog prikaza živornog ciklusa proizvoda i dr.)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera prilikom prikupljanja, obrade, i skladištenja informacija neophodnih za donošenje marketinških odluka)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja iz oblasti marketinga)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele poslova prilikom rješavanja određenih marketinških zadataka)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr, vezanog za marketinške i promotivne aktivnosti)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija marketinških i promotivnih rješenja u trgovini, sa ciljem unaprjeđenja prodaje)

3.2.15. PSIHOLOGIJA PRODAJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	58	14		72	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za razumijevanje širokog spektra relacija u kupoprodajnoj situaciji, iz pozicije prodavca i iz pozicije kupca, primjena nenasilnih komunikacijskih tehnika, kreiranje reklamnih sadržaja, razvijanje prodajnih vještina i primjene načela poslovne etike. Razvijanje inicijativnosti, komunikativnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje psihosocijalne karakteristike kupoprodaje
2. Identifikuje činioce koji utiču na uspješnost prodaje
3. Kreira reklamu na osnovu zadatih parametara
4. Identifikuje osobine i poželjne načine ponašanja dobrog prodavača
5. Identifikuje faktore koji utiču na ponašanje kupca
6. Identifikuje različite tipove klijenata i načela poslovne etike

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje psihosocijalne karakteristike kupoprodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede karakteristike prodaje kao oblika socijalnog ponašanja	
2. Objasni obilježja kupoprodajne situacije	Obilježja kupoprodajne situacije: dvosmjernan komunikacijski proces, uslovljenost kulturnim, društvenim i ličnim faktorima, različiti oblici kupoprodajne situacije
3. Navede osnovne tipove kupaca i njihove karakteristike	Tipovi kupaca: podjela po polu, uzrastu, po dominantom načinu saznavanja, po načinu kupovine i dr.
4. Objasni uticaj psiholoških faktora na proces kupoprodaje	Psihološki faktori: motivi, osobine ličnosti, potrebe i dr.
5. Objasni uticaj socijalnih faktora na proces kupoprodaje	Socijalni faktori: kultura, subkultura, tradicija, mas mediji i dr.
6. Objasni uticaj ekonomskih faktora na proces kupoprodaje	Ekonomski faktori: kupovna moć, cijena proizvoda, korektan odnos prodavca i dr.
7. Objasni uticaj tržišnih faktora na proces kupoprodaje	Tržišni faktori: kvalitet proizvoda, dizajn, garancija, servisiranje i dr.
8. Istraži odnos životnog stila i potrošnje na zadatim primjerima	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7. Za kriterijum 8 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Obilježja kupoprodajne situacije	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje činioce koji utiču na uspješnost prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste potreba	
2. Obrazloži vrste motiva, motivacione zaplete i mehanizme	
3. Objasni vezu motivacije sa opažanjem i pamćenjem reklamnih poruka	
4. Identifikuje vrste konflikta i reakcije na frustracije i konflikt	Vrste konflikta: konflikt u grupi, interpersonalni konflikt, intrapersonalni konflikt
5. Navede činioce koji doprinose negativnom razrješavanju konflikta i oblike ponašanja koji doprinose uspješnom razrješavanju konflikta	Činioci negativnog razrješavanja konflikta: nerazumijevanje, niska frustraciona tolerancija, nepoznavanje i nepoštovanje razlika, nepovjerenje, egocentrizam i dr.
6. Opiše načela uspješnog komuniciranja u kupoprodaji i glavne razloge neuspješne komunikacije između prodavca i kupca	
7. Opiše faze prodajnog razgovora	Faze prodajnog razgovora: pripremna faza, uvodni dio, prepoznavanje potreba i prezentovanje robe, zaključivanje prodaje, dodatna prodaja, pozdravljanje
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Potrebe - Motivi - Konflikt - Prodajni razgovor	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Kreira reklamu na osnovu zadatih parametara	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navedu osnovni cilj reklamiranja	Cilj reklamiranja: opis i preporuka proizvoda, pospješivanje prodaje, izgradnja reputacije, svijest o postojanju proizvoda i dr.
2. Navede vrste i karakteristike reklamiranja	Reklamiranje: ekonomska propaganda, lična prodaja, promocije, publicitet, odnosi sa javnošću i dr.
3. Navede faktore koji određuju izgled reklame	Faktori koji određuju izgled reklame: ciljna grupa, svrha oglašavanja, prednosti i nedostaci proizvoda koji se oglašava i dr.
4. Obrazloži povezanost marketinga i prodaje	
5. Objasni šta je brendiranje	
6. Istraži pozitivne i negativne strane reklame na zadatim primjerima	
7. Kreira reklamnu poruku za određeni proizvod i ciljnu grupu	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijume 6 i 7 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Reklamiranje	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osobine i poželjne načine ponašanja dobrog prodavača	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Nabroji faktore koji utiču na oblikovanje imidža prodavača	
2. Objasni poželjne načine ponašanja prodavača	Poželjni načini ponašanja prodavača: komunikativnost, entuzijazam, taktičnost, elokvencija, diskrecija, saosjećajnost, bonton, razboritost, radoznalost, strpljenje i dr.
3. Obrazloži nepoželjne načine ponašanja prodavača	Nepoželjni načini ponašanja prodavača: nezainteresovanost za želje kupca, nepoznavanje robe, potcjenjivački pristupi, snishodljivost i dr.
4. Objasni zavisnost percepcije od različitih spoljnih i unutrašnjih faktora	Unutrašnji faktori: osobine ličnosti, trajni koncepti, stavovi, trenutno stanje, raspoloženje
5. Simulira način ponašanja prodavača na zadatim primjerima	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4 . Za kriterijum 5 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Karakteristike prodavača	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje faktore koji utiču na ponašanje kupca	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni uticaj reklame na ponašanje kupca	
2. Objasni uticaj karakteristika ambalaže na ponašanje kupca	
3. Obrazloži uticaj načina izlaganja robe na ponašanje kupca	
4. Obrazloži stimulativan uticaj boja i muzike na ponašanje kupca	
5. Objasni uticaj posebnih ponuda na ponašanje kupca	Posebne ponude: akcijske reklamne prodaje, sezonska sniženja, dostava na kućnu adresu, naručivanje preko telefona i dr.
6. Istraži uticaj različitih potreba i motiva na ponašanje kupca	Potrebe i motivi: zdravlje, ljepota, prijateljstvo, blagostanje, prestiž i dr.
7. Objasni vezu između potreba i kupovine	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4, 5 i 7. Za kriterijum 6 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Reklame	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje različite tipove klijenata i načela poslovne etike	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše osobine i načine tretiranja različitih tipova klijenata	Tipovi klijenata: dramatičan, tužan, uredan, uobražen, lijen, pasivno-agresivan, adiktivni, sumnjičav, uplašen i dr.
2. Opiše načine tretiranja teških klijenata	Teški klijenti: agresivan, nesiguran, tip koji se žali
3. Objasni značaj i način ispitivanja tržišta	Ispitivanje tržišta: struktura kupaca, kupovna moć, prikupljanje podataka o potrebama kupaca
4. Objasni metode koje se koriste za ispitivanje tržišta	
5. Prepozna karakteristike devijantnog ponašanja kupaca i načine ponašanja prema njima	Devijantno ponašanja kupaca: krađa, kleptomanija, zloupotreba garancija i garancijskih rokova, agresivno ponašanje
6. Obrazloži značaj primjene etike u poslovanju	
7. Objasni značaj zaštite potrošača	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Tipovi klijenata - Ispitivanje tržišta - Etički kodeks	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Psihologija prodaje koncipiran je tako da učenicima omogućava sticanje teorijskih i primijenjenih znanja kroz časove teorije i vježbi. Teorijski dio nastave treba izvoditi sa cijelim odjeljenjem, uz primjenu aktivnih oblika nastave – interaktivnih predavanja, rada u parovima i malim grupama, samostalnog rada i istraživanja učenika na času.
- Za obradu pojedinih nastavnih sadržaja, preporučljivo je učenicima dati da samostalno ili u timu rade seminarske ili druge radove. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema iz oblasti psihologije prodaje, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova. Da bi se sadržaj ovog modula približio učeniku, preporučljivo je organizovati posjetu određenim privrednim društvima koji se bave prodajom proizvoda ili usluga.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik bi trebalo da podstiče na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Šulak F., Petz B., Psihologija prodaje, Školska knjiga, Zagreb, 2004.
- Mandić T., Komunikologija, Clio, 2003.
- Kodelupi V., Tržišna komunikacija, Clio, Beograd, 1995.
- Šešić Dragičević M.; Stojković B., Kultura, menadžment, animacija, marketing, Clio, Beograd, 2000.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Preduzetništvo

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenoj formi, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način iz oblasti psihologije prodaje)
- Matematička kompetencija i kompetencija iz oblasti prirodnih nauka i tehnologije (razvijanje matematičkog načina razmišljanja u rješavanju praktičnih problema iz oblasti psihologije prodaje)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalni rad i istraživanje na zadatu temu)
- Socijalna i građanska kompetencija (razvijanje sposobnosti za timski rad i saradnju; podsticanje odgovornosti i podjele zadataka)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti davanja inicijative, planiranja, pretvaranje ideja u akciju kroz kreativnost i inovativnost)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje kulture dijaloga, tolerantnosti, interkulturalnosti)

3.2.16. RAČUNOVODSTVO**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	33		66	99	6

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Sticanje znanja o osnovnim računovodstvenim kategorijama, pravilima i principima. Osposobljavanje za evidentiranje obaveza prema dobavljačima, potraživanja od kupaca i zaliha materijala i gotovih proizvoda u propisanim evidencijama, u skladu sa zakonskom regulativom i ostalim propisima. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje osnovne ciljeve knjigovodstva i načine praćenja imovine privrednih društava
2. Sastavi početni bilans stanja na osnovu popisa - inventara uz identifikovanje ekonomskih (poslovnih) promjena
3. Identifikuje kupca i dobavljača, kao i njihov način praćenja
4. Vodi trgovačku knjigu u cilju evidentiranja potrebnih podataka o robi
5. Evidentira nabavku, interno kretanje i realizaciju trgovinske robe u unutrašnjem prometu privrednog društva u propisanim evidencijama
6. Analizira troškove trgovine, rashode i prihode trgovinskog privrednog društva

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne ciljeve knjigovodstva i načine praćenja imovine privrednih društava	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, ciljeve i zadatke računovodstva i knjigovodstva	
2. Objasni pojam i ulogu knjigovodstvenih instrumenata u ostvarivanju zadataka knjigovodstva	Knjigovodstveni instrumenti: knjigovodstvena dokumentacija, poslovne knjige dvojnog knjigovodstva (glavna knjiga, dnevnik, pomoćne knjige), zaključni list i finansijski iskazi
3. Definiše pojmove imovina, obaveze i sopstveni kapital	
4. Izvrši podjelu imovine privrednih društava prema različitim kriterijumima	Kriterijumi: oblik (stvari, prava, novac), brzina transformacije u novčani oblik (stalna imovina, obrtna imovina)
5. Prikaže odnos između imovine i izvora finansiranja imovine privrednog društva	Izvori finansiranja: sopstveni kapital i tuđi (pozajmljeni -dugoročne i kratkoročne obaveze)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam i zadatak računovodstva i knjigovodstva - Osnovni knjigovodstveni instrumenti - Imovina privrednog društva - Izvori finansiranja imovine privrednog društva	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Sastavi početni bilans stanja na osnovu popisa - inventara uz identifikovanje ekonomskih (poslovnih) promjena	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše inventar imovine privrednog društva i njegov cilj	
2. Navede razliku između redovnog i vanrednog popisa	
3. Opiše faze u postupku inventarisanja	Faze: pripreme za inventarisanje, sprovođenje inventarisanja, poređenje stvarnog i knjigovodstvenog stanja, izrada izvještaja o izvršenom popisu
4. Opiše različite vrste bilansa stanja i principe klasifikacije pozicija aktive i pozicija pasive bilansa stanja	Vrste bilansa stanja: bilans osnivanja, fuzije, razdvajanja, sanacije, stečaja i likvidacije Principi klasifikacije: princip sigurnosti, princip likvidnosti, princip dospelosti
5. Sastavi bilans osnivanja privrednog društva (početni bilans) na osnovu podataka iz početnog inventara u trgovini	
6. Navede vrste poslovnih promjena koje utiču na iskaz o finansijskoj poziciji/ bilans stanja	Vrste poslovnih promjena: promjena strukture aktive, promjena strukture pasive, povećanje aktive i pasive za isti iznos, smanjenje aktive i pasive za isti iznos
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4 i 6. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem	
Predložene teme	
- Inventar u prostom i dvojnomo knjigovodstvu - Organizacija postupka inventarisanja - Bilans stanja vrste i princip klasifikacije	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje kupca i dobavljača, kao i njihov način praćenja	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše knjigovodstveni račun i navede njegove oblike	Oblici: jednostrani račun/ konto po pagini, dvostrani račun/ konto po foliju, T- račun/ konto, analitički i sintetički
2. Objasni osnovna pravila za knjiženje na računima aktive i pasive	
3. Demonstrira otvaranje računa aktive i pasive, knjiženje poslovnih promjena i zatvaranje na konkretnom primjeru blagajne i transakcionog računa	
4. Objasni pojmove dobavljači i kupci	
5. Navede po kojim osnovama se mijenja visina obaveza prema dobavljačima	
6. Nabroji popuste koji mogu biti odobreni kupcima	Popusti: rabat, kasa skonto, bonifikacija
7. Izvrši uporedna knjiženja na kontima kupaca, dobavljača i transakcionog računa	
8. Objasni knjigu ulaznih i izlaznih faktura	
9. Izvrši unos ulaznih faktura na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 6 i 8. Za kriterijume 3, 7 i 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Oblici i vrste knjigovodstvenih računa - Pravila knjiženja na knjigovodstvenim računima - Obaveze prema dobavljačima i dokumentacija koja prati evidenciju dobavljača - Dokumentacija koja nastaje u odnosima prema kupcima	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Vodi trgovačku knjigu u cilju evidentiranja potrebnih podataka o robi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Popuni dokumenta u vezi sa nabavkom robe na konkretnom primjeru	Dokumenta: otpremnica, prijemnica, komisijski zapisnik o prijemu robe, računi dobavljača od koga je roba kupljena, računi za zavisne troškove nabavke, jedinstvena carinska isprava
2. Objasni oblike evidencije robe i njihovu međusobnu povezanost	Oblici evidencije: magacinska evidencija, materijalno knjigovodstvo, sintetička evidencija (finansijsko knjigovodstvo)
3. Evidentira robu u magacinskoj evidenciji, materijalnom i u finansijskom knjigovodstvu	
4. Izvrši uporednu evidenciju na kontima kupaca, dobavljača, robe i transakcionog računa, na konkretnom primjeru	
5. Popuni trgovačku knjigu na osnovu zadatih elemenata	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijum 2. Za kriterijume 1, 3, 4 i 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Dokumenta u vezi sa nabavkom robe - Magacinska evidencija robe - Trgovačka knjiga i evidentiranje robe	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Evidentira nabavku, interno kretanje i realizaciju trgovinske robe u unutrašnjem prometu privrednog društva u propisanim evidencijama	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni oblike razlika u cijeni kao jednog od elemenata kalkulacije cijene robe	Oblici razlika u cijeni: marža, rabat, slobodno formirana cijena Cijena robe: fakturna cijena, nabavna cijena, prodajna cijena bez (PDV), prodajna cijena sa porezom na dodatu vrijednost (PDV)
2. Sastavi kalkulaciju prodajne cijene na bazi datih primjera uz izračunavanje razlike u cijeni	
3. Izvrši knjiženje viška/ manjka robe u propisanim evidencijama na osnovu obavljenog inventarisanja	Inventarisanje: redovno, vanredno
4. Izvrši nivelacije cijena, u skladu sa zadatim parametrima	
5. Izvrši knjiženje promjene cijena robe u propisanim evidencijama	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijum 1. Za kriterijume od 2 do 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Cijena robe i njena kalkulacija - Nivelacija cijene i način njenog obračuna - Evidentiranje promjena cijena u propisanim evidencijama	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Analizira troškove trgovine, rashode i prihode trgovinskog privrednog društva	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni poslovne i finansijske i ostale prihode trgovinskog privrednog društva	Poslovni prihodi: prihod od prodaje robe, prihod od aktiviranja učinaka i robe za sopstvene potrebe Finansijski prihodi: kamate, pozitivne kursne razlike, kasa skonto Ostali prihodi: dobici od prodaje osnovnih sredstava, viškovi, naplaćena otpisana potraživanja
2. Objasni poslovne, finansijske i ostale rashode trgovinskog privrednog društva	Poslovni rashodi: za nabavnu vrijednost prodane robe i za poslovanja Finansijski rashodi: kamate, negativne kursne razlike, kasa skonto Ostali rashodi: manjkovi, otpisana potraživanja, gubici po osnovu prodaje osnovnih sredstava
3. Objasni razliku između ukupnog prihoda i rashoda trgovinskog privrednog društva, na zadatom primjeru	
4. Demonstrira obračun zarade u bruto i neto iznosu na osnovu zadatih parametara	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Prihodi trgovinskog privrednog društva - Rashodi trgovinskog društva - Obračun zarada zaposlenih	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Računovodstvo je koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Preporučljivo je da u okviru praktične nastave učenici samostalno ili u timu, rješavaju zadatke i nakon toga komentarišu dobijena rješenja sa drugim učenicima i nastavnikom.
- Prilikom realizacije određenih sadržaja iz ovog modula, učenici će biti u mogućnosti da izrađuju projektne zadatke koji podrazumijevaju evidentiranje pojedinih oblika imovine, kapitala i obaveza u skladu sa propisima. Tom prilikom učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe potrebnu knjigovodstvenu dokumentaciju, izvrše formalnu, suštinsku i računsku kontrolu dokumenata i da proknjiže promjene na imovini, obavezama i sopstvenom kapitalu u propisanim evidencijama. Učenici svoje projektne zadatke treba javno da prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi projektnih zadataka. U cilju boljeg razumijevanja načina funkcionisanja tokova knjigovodstvenih aktivnosti preporučljive su i posjete računovodstvenim agencijama, kao i predavanja ovlašćenih i sertifikovanih računovođa u vezi odgovarajuće teme.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Poznanić Leko V.; Markišić O., Računovodstvo, udžbenik za drugi razred, obrazovni program Ekonomski/a tehničar/ka, Centar za stručno obrazovanje, Podgorica, 2010.
- Jović D., Računovodstvo, udžbenik za prvi razred ekonomske škole, Data Status, Beograd, 2013.
- Poznanić Leko V., Računovodstvo, udžbenik za prvi razred ekonomske škole, Zavod za udžbenike, Beograd, 2015.
- Malinić S.; Lalević-Filipović A., Osnovi računovodstva, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Kragujevac, 2009.
- Mugoša J.; Stanisavljević-Dulijan K., Zbirka zadataka iz računovodstva, Zavod za udžbenike, Beograd, 2013.
- Važeća zakonska regulativa iz oblasti računovodstva u Crnoj Gori.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.

- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Pisani zadaci, po dva u polugodištu.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Poslovi prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Savremeni načini prodaje
- Računovodstvo
- Organizacija privrednih društava
- Poslovna etika

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti knjigovodstva i računovodstva)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku prilikom obavljanja administrativnog i kancelarijskog poslovanja)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka iz oblasti računovodstva)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obavljanje računovodstvenih poslova)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja računovodstvenih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)

3.2.17. POSLOVI U VELEPRODAJI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	33		132	165	9

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa podjelom trgovine na veliko i njenim funkcijama. Osposobljavanje za prodaju robe putem kataloga, prospekata i reklamnih uzoraka, za prijem porudžbine, pružanje podrške službi nabavke, prikupljanje informacija o statusu i isporuci robe i za obavljanje određenih poslova merčedajzinga. Razvijanje sistematičnosti, tačnosti u radu, analize uzročno-posljedičnih veza, odgovornosti i timskog rada.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje veletrgovinu i njene karakteristike
2. Ponudi kupcu robu uz upotrebu različitih oblika tehničke podrške prodaji robe
3. Izvrši prijem poružbine, u skladu sa sa unaprijed definisanim uslovima
4. Identifikuje poslove i organizaciju nabavke robe
5. Analizira status poručene robe, proces i vrijeme isporuke
6. Realizuje poslove merčedajzinga u cilju unaprjeđenja prodaje

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje veletrgovinu i njene karakteristike	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam veletrgovine i njene osnovne karakteristike	
2. Navede podjelu trgovine na veliko	Podjela: diskontni centri, distributivni centri, centralna skladišta, „cash and carry“ veletrgovci
3. Objasni funkcije veleprodaje	Funkcije: nabavka, prodaja, transport, skladištenje, prikupljanje informacija i dr.
4. Nabroji razlike između veleprodaje i maloprodaje	
5. Objasni pojam i osnovne karakteristike veletrgovaca	
6. Objasni pojam i osnovne karakteristike veleposrednika	Veleposrednici: brokeri, agenti, komisioni trgovci i dr.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Pojam veletrgovine i njene osnovne karakteristike - Podjela trgovine na veliko i funkcije veleprodaje - Pojam i osnovne karakteristike veletrgovaca i veleposrednika	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Ponudi kupcu robu uz upotrebu različitih oblika tehničke podrške prodaji robe	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede oblike tehničke podrške prodaji robe	Oblici tehničke podrške: uputstvo za rukovanje, katalozi, uzorci, prospekti
2. Prezentuje uputstvo za rukovanje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
3. Objasni ulogu, sadržaj i vrstu kataloga	Vrste kataloga: štampani i elektronski
4. Objasni sadržaj kataloga	Sadržaj kataloga: detaljan opis osnovnih svojstava artikla, kvalitet, dezen, asortiman, dimenzije, način upotrebe, cijena
5. Osmisli katalog zadatog proizvoda, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. Objasni pojam i upotrebu prospekta	
7. Osmisli prospekt zadatog proizvoda, u skladu sa konkretnim zadatkom	
8. Objasni prednosti i probleme pri poručivanju robe prema uzorku	
9. Objasni uticaj razvoja informacione tehnologije na razvoj različitih oblika tehničke podrške prodaji robe	
10. Demonstrira prodaju putem različitih oblika tehničke podrške, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 3, 4, 5, 6, 8 i 9. Za kriterijume 2, 7 i 10, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Oblici tehničke podrške prodaji robe - Katalozi - Prospekti - Prodaja po uzorcima proizvoda	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši prijem porudžbine u skladu sa sa unaprijed definisanim uslovima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni ulogu porudžbine u veleprodaji	
2. Objasni elemente porudžbenice	Elementi porudžbenice: naziv i adresa prodavca, naziv i adresa kupca, vrsta i količina robe, cijena po jedinici mjere, način i mjesto isporuke robe, rok i način plaćanja
3. Popuni porudžbenicu, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni načine prijema porudžbenice	Prijem porudžbenice: u propisanoj formi, putem elektronskih uređaja (hendovi)
5. Demonstrira prijem porudžbenice putem elektronskog uređaja, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. Demonstrira prijem porudžbine u propisanoj formi, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2 i 4. Za kriterijume 3, 5 i 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Porudžbine u veleprodaji - Elementi porudžbenice - Prijem porudžbenice	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje poslove i organizaciju nabavke robe u veleprodaji	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni zadatke i organizaciju nabavke za poslove u veleprodaji	Organizacija: samostalna jedinica ili podfunkcija marketinga; centralizovana i decentralizovana
2. Objasni osnovna načela nabavne politike u veleprodaji	Osnovna načela: nabavka robe, pravovremena nabavka robe, nabavka robe u potrebnim količinama, što povoljnija nabavka, nabavka uz ispunjavanje preuzetih obaveza, razvijanje korektnih poslovnih odnosa i dr.
3. Objasni pojam i značaj tržišta nabavke	
4. Objasni kriterijume za izbor dobavljača	Kriterijumi: pouzdanost, vrsta i količina ponude, rokovi isporuke, kvalitet robe, nabavna cijena
5. Objasni elemente plana nabavke	Elementi plana nabavke: vrsta robe, količina, dinamika snabdijevanja, vrijednost planiranih nabavki
6. Objasni pojam, zadatke i organizaciju prodaje	
7. Objasni međuzavisnost plana nabavke i plana prodaje	
8. Popuni elemente plana nabavke robe u veleprodaji u pogledu vrste robe, vremena nabavke i količine robe, u skladu sa konkretnom situacijom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7. Za kriterijum 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Osnovna načela nabavne politike u veleprodaji - Plan nabavke robe u veleprodaji - Poslovi i organizacija struktura službe nabavke u veleprodaji	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Analizira status poručene robe, proces i vrijeme isporuke	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i značaj transporta u trgovini	
2. Opiše različite vrste transporta robe	
3. Odabere sredstvo za transport robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Objasni vezu transporta i skladišnog poslovanja	
5. Objasni pojam, značaj i poslove skladištenja	Poslovi skladištenja: prijem robe, manipulacija teretom, smještaj, čuvanje, dorada, evidencija, izdavanje robe
6. Demonstrira poslove skladištenja, u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Opiše proces i značaj blagovremene isporuke	Proces: priprema porudžbine, odabir prevoznog sredstva, isporuka, preuzimanje
8. Obasni značaj poznavanja statusa poručene robe pri obavljanju posla u veleprodaji	Status: količina - kvantitet, vrijeme isporuke, vrijeme raspoloživosti i sl.
9. Izvrši procjenu raspoloživosti robe, u skladu sa zatom situacijom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 7 i 8. Za kriterijume 3, 6 i 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Analiza asortimana robe - Upravljanje zalihama - Dostavljanje podataka službi nabavke - Plan nabavke robe - Prikupljanje podataka od službe nabavke - Status poručene robe - Informisanje kupca o isporuci robe	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Realizuje poslove merčedajzinga u cilju unaprjeđenja prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni funkcije merčedajzinga u pozicioniranju robe	Funkcije: obilazak maloprodajnih objekata, pozicioniranje robe, praćenje prometa robe, praćenje realizacije planograma i sl.
2. Navede savjete za izlaganje robe u cilju unaprjeđenja prodaje	Savjeti za izlaganje: najvažniji artikli u visini očiju, unakrsno izlaganje, vertikalno izlaganje prema kategoriji artikla, horizontalno izlaganje prema veličini i dr.
3. Navede značaj pozicija za izlaganje određene vrste robe	Pozicije: primarne pozicije (najvidljivije kupcu), sekundarne i čeonice police (ostrva), paletna mjesta postavljena po marketu, police kod kasa i dr.
4. Izvrši korigovanje pozicije asortimana proizvoda u skladu sa planogramom	
5. Opiše sredstva za aranžiranje i dekoraciju	Sredstva za aranžiranje: prema namjeni, prema materijalu, prema obliku, prema boji i dr. Sredstva za dekoraciju: dekorativna sredstva koja dopunjavaju glavni artikal, dekorativna sredstva za uljepšavanje
6. Demonstrira aranžiranje i dekoraciju artikala u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Objasni praćenje snabdijevenosti prodavnice robom i dopunjavanje i povlačenje odgovarajućih artikala	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3, 5 i 7. Za kriterijume 4 i 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Značaj i funkcije merčendajzinga - Savjeti za pozicioniranje robe - Održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovi u veleprodaji je koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba internet prezentacija, u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete diskontnim centrima, distributivnim centrima, centralnim skladištima i „cash and carry” veletrgovcima u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.
- Galgaža M., Merčedajzing menadžment, MM College, Novi Sad, 2004.
- Šćepanović Z., Upravljanje prodajom, Privredni pregled i Delta Holding, Beograd, 2002.
- Milosavljević Lj., Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za prvii i drugi razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2015.
- Jovanović A., Komercijalno poslovanje sa korespondencijom za III razred ekonomske škole, Zavod za školstvo, Podgorica, 1992.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar sa odgovarajućim softverom	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Opremljen prodajni prostor	1
6.	Elektronski uređaj za prijem porudžbenice (hendovi)	5

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
7.	Poslovna dokumentacija	po potrebi
8.	Sredstva za aranžiranje i dekoraciju	po potrebi
9.	Uputstvo za rukovanje, katalozi, uzorci, prospekti	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Osnove tehnike prodaje
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Savremeni načini prodaje
- Preduzetništvo
- Marketing u trgovini
- Praćenje statističkih podataka u trgovini
- Organizacija privrednih društava
- Osiguranja u trgovini
- Spoljnotrgovinsko poslovanje

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti veletrgovine)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku prilikom obavljanja poslova u veleprodaji)

- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka iz oblasti veletrgovine)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za rad u trgovini, uređaja za prijem porudžbenica i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka vezanih za poslove u veleprodaji)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)

3.2.18. ZALIHE I ASORTIMAN ROBE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	33		132	165	9

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa asortimanom i zalihama robe u veleprodaji i kod kupaca. Osposobljavanje za pravilno čuvanje i skladištenje robe, pripremu dokumentacije za osiguranje i naknadu štete u trgovini i vođenje odgovarajuće evidencija u trgovini. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Utvrdi asortiman robe kod kupaca, prilikom njihovog obilaska
2. Utvrdi zalihe kojima raspolaže veleprodaja, kao i zalihe kod kupaca
3. Izvrši kontrolu pravilnog čuvanja robe, starosne strukture, rokova upotrebe u cilju preduzimanja odgovarajućih mjera
4. Pripremi zahtjev i dokumentaciju za osiguranje i naknadu štete u trgovini
5. Vodi odgovarajuće evidencije pri obavljanju poslova u trgovini

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Utvrđi asortiman robe kod kupaca, prilikom njihovog obilaska	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam asortimana i zaliha	
2. Objasni plan obilaska kupca - rutu	
3. Opiše elemente knjige kupaca	Elementi knjige kupaca: zahtjevi u pogledu kvaliteta, asortimana, pakovanja, cijena, načina usluživanja
4. Obrazloži vrste i promjenljivost asortimana	Vrste asortimana: dnevni, nedjeljni, sezonski, stalni, kratkotrajni i trajni, raspoloživi, isporučivi, planirani, ostvareni i dr. Promjenljivost asortimana: sužavanje, proširenje i promjena strukture asortimana
5. Definiše optimalni asortiman	
6. Objasni način utvrđivanja asortimana robe	Utvrđivanje: uvidom u bazu podataka informacionog sistema, uvidom u podatke dobijene nakon izvršenog popisa i neposredno
7. Utvrđi asortiman robe upotrebom informacionog sistema ili očitavanjem sa zadate lager liste	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6. Za kriterijum 7, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Analiza asortimana robe - Elementi knjige kupaca - Utvrđivanje asortimana robe	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Utvrdi zalihe kojima raspolaže veleprodaja kao i zalihe kod kupaca	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni zalihe u maloprodaji i veleprodaji	
2. Opiše vrste zaliha prema kriterijumu količine i potražnje	Količina: optimalne, maksimalne, minimalne, zaštitne, prosječne, signalne, prekomjerne, nedovoljne Potražnja: konkurentne, srednje konkurentne, nekonkurentne zalihe
3. Obrazloži faktore koji utiči na optimizaciju zaliha	Faktori: vrste zaliha i njihova struktura, fizička i hemijska svojstva zaliha, struktura sistema snabdijevanja i potrošnje, popunjavanje zaliha, funkcija troškova nastalih postojanjem i odsustvom zaliha, strategija upravljanja i dr.
4. Objasni prednosti i nedostatke zaliha	Prednosti: uravnoteženje zahtijeva i snabdijevanja, sigurnost od neizvjesnosti ciklusa potreba i porudžbina (tranzitna kašnjenja, gubici, oštećenja i kašnjenje u planovima) i dr.
5. Klasifikuje troškove zaliha robe	Troškovi: nabavke, držanja i nedostatka zaliha
6. Objasni različite vrste evidencija zaliha robe	Evidencija zaliha: evidencija nabavke, kretanja robe u preduzeću, evidencija promjena cijena i evidencija prodaje robe
7. Objasni način utvrđivanja zaliha robe	Utvrđivanje: uvidom u bazu podataka informacionog sistema, uvidom u podatke dobijene nakon izvršenog popisa i neposredno
8. Očita stanje zaliha robe po količini, asortimanu i prodajnim cijenama upotrebom informacionog sistema ili sa zadate lager liste	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7. Za kriterijum 8, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Vrste zaliha - Prednosti zaliha - Troškovi zaliha	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši kontrolu pravilnog čuvanja robe, starosne strukture, rokova upotrebe u cilju preduzimanja odgovarajućih mjera	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj čuvanja robe sa aspekta njenog kvaliteta i kvantiteta	
2. Nabroji opšte i specifične uslove pod kojima se čuva robe	Opšti uslovi: temperatura, vlažnost, strujanje vazduha, osvetljenje, zaštita robe od štetočina, mehaničkog oštećenja, negativnog dejstva drugih roba, niskih temperatura i dr. Specifični uslovi: suv vazduh, visoke temperature, niske temperature i sl.
3. Objasni rok upotrebe robe kao faktor rizika i mjere za spečavanje gubitaka na robi	Mjere: organizovanje promotivnih akcija, prodaja robe po sniženim cijenama, ponuda robe na kasi, vraćanje robe dobavljaču, u skladu sa ugovorom i sl.
4. Napravi izvještaj o stanju i očuvanosti robe, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Kontrola čuvanja robe sa posebnim režimom čuvanja - Evidencije o starosnoj strukturi zaliha i rokovima upotrebe - Evidencije stanja robe	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Pripremi zahtjev i dokumentaciju za osiguranje i naknadu štete u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše vrste štete u trgovini	Vrste: materijalna, nematerijalna, osnovana, neosnovana, regresna, rezervisana
2. Obrazloži pojam štetnog događaja u vezi sa robom u trgovini	Štetni događaji: nestanak robe, šteta na robi (kvar, kalo, rastur, lom, uginuće) i sl.
3. Demonstrira popunjavanje zahtjeva za osiguranje robe odgovarajućim podacima, u skladu sa konkretnom situacijom	
4. Demonstrira popunjavanje zahtjeva za naknadu štete odgovarajućim podacima, u skladu sa konkretnom situacijom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1 i 2. Za kriterijume 3 i 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Procjena i obrada štete - Vrste štetnih događaja - Osiguravajući dokumenti	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Vodi odgovarajuće evidencije pri obavljanju poslova u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj vođenja evidencija u trgovini	
2. Objasni evidencije zaliha robe	Evidencija zaliha: evidencija nabavke, kretanja robe u preduzeću, evidencija promjena cijena i evidencija prodaje robe
3. Objasni različite vrste evidencija u trgovini	Vrste evidencija: evidencija radnog učinka, evidencija o dobavljačima, evidencija o kupcima, evidencija ambalaže i dr.
4. Demonstrira vođenje odgovarajuće evidencije, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Značaj i funkcije merčendajzinga - Savjeti za pozicioniranje robe - Održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Zalihe i asortiman robe je koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih sadržaja.
- Praktična nastava se realizuje kod poslodavca ili u školskoj radionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete tržnim centrima i robnim kućama u kojima se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Milosavljević Lj., Tehnika prodaje udžbenik za I i II razred usmjerenog obrazovanja, Zavod za izdavanje udžbenika, Novi Sad, 1990.
- Milosavljević Lj.; Jolović Lj., Trgovinsko poslovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2000.
- Kalinić V.; Ilić S.; Laketić M., Marketing trgovinskih kompanija, Birografika ad- Subotica, 2002.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za prvi i drugi razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2015.
- Vojinović M.; Stanković-Četković J., Tehnika prodaje, udžbenik za treći i četvrti razred srednje stručne škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2016.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Opremljen prodajno - skladišni prostor	1
6.	Specijalizovani softver za rad u trgovini	1
7.	Dokumentacija za osiguranje i naknadu štete	po potrebi
8.	Dokumentacija za različite vrste evidencija	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Osnove tehnike prodaje
- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Savremeni načini prodaje
- Organizacija privrednih društava
- Poslovi pravnog prometa
- Osiguranja u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti u vezi sa zalihama robe i dr.)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja u rješavanju praktičnih zadataka kod obračuna nivoa zaliha i sl.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija i dr.)

3.2.19. PRAĆENJE STATISTIČKIH PODATAKA U TRGOVINI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	38	28	33	99	5

Praktična nastava: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Sticanje statističkih znanja potrebnih za primjenu statističkih metoda u praksi, razvijanje logičkog mišljenja za samostalno donošenje zaključaka na osnovu dobijenih podataka i analiza. Osposobljavanje za korišćenje namjenskih softvera za rad u trgovini. Razvijanje preciznosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Koristi različite načine i sredstva prikupljanja podataka
2. Prikaže sređene podatke tabelarno i grafički
3. Izračuna srednje vrijednosti i mjere disperzije
4. Uporedi apsolutne i relativne pokazatelje dinamike proizvodnje i prometa
5. Ispita statističke veze među posmatranim pojavama
6. Izvrši poslove uz upotrebu namjenskog softvera za rad u trgovini

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Koristi različite načine i sredstva prikupljanja podataka	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, predmet, cilj statistike, njenu podjelu i primjenu	Podjela: teorijska, primijenjena
2. Opiše faze statističkog istraživanja	Faze statističkog istraživanja: priprema statističkog posmatranja, statističko posmatranje, sređivanje i prikazivanje podataka, analiza podataka i tumačenje rezultata
3. Objasni cilj, predmet istraživanja i vrste obilježja jedinica posmatranja	Predmet istraživanja: statističke jedinice, skup, uzorak Vrste obilježja jedinica posmatranja: stvarna, vremenska, prostorna
4. Objasni prednosti i nedostatke primarnih i sekundarnih izvora podataka	
5. Izradi jednostavni statistički upitnik, na konkretnom primjeru	
6. Prikupi podatke na osnovu izrađenog upitnika koristeći odgovarajuće metode	Metode: djelimično prikupljanje podataka (anketa, metod uzorka)
7. Grupiše dobijene podatke nakon istraživanja	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem. Za kriterijume 6 i 7, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam, predmet podjela i primjena statistike - Priprema i sprovođenje statističkog posmatranja - Izvori i načini prikupljanja podataka - Statistički upitnik	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Prikaže sredene podatke tabelarno i grafički	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste statističkih serija	Vrste statističkih serija: serije strukture, vremenske i prostorne serije
2. Objasni pojam, funkciju i vrste frekvencija	Vrste frekvencija: apsolutne, relativne i kumulativne (ispod i iznad)
3. Objasni načine prikazivanja serija	Načini: tabelarno i grafički
4. Izradi različite vrste grafičkog prikazivanja podataka na osnovu zadatih serija	Vrste grafičkog prikazivanja podataka: poligon i histogram frekvencija; linijski, polarni dijagram; jednostavni i dvostruki stubići; razdijeljeni stubić; krug; kartogram i sl.
5. Izvede zaključke o pojavama na osnovu tabelarnih i grafičkih prikaza	
6. Demonstrira prikazivanje grupisanih podataka odgovarajućom metodom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijume 4 i 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Statističke serije strukture - Vremenske serije - Prostorne serije - Tabelarno i grafičko prikazivanje statističkih podataka	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izračuna srednje vrijednosti i mjere disperzije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Utvrdi razliku između izračunatih i pozicionih srednjih vrijednosti	Izračunate srednje vrijednosti: aritmetička sredina, harmonijska i geometrijska Pozicione srednje vrijednosti: medijana i modus
2. Objasni osobine aritmetičke sredine i njen značaj pri istraživanju tržišta	
3. Definiše prednosti i nedostatke utvrđivanja pozicionih srednjih vrijednosti za analizu tržišta	
4. Objasni apsolutne i relativne mjere disperzije	Apsolutne mjere disperzije: interval varijacije, varijansa, standardna devijacija Relativne mjere disperzije: koeficijent varijacije i normalizovano standardno odstupanje
5. Izvrši obračun zadate srednje vrednosti i tumači dobijene rezultate	
6. Izračuna tražene mjere disperzije na osnovu zadatih podataka	
7. Protumači dobijene rezultate srednjih vrijednosti i mjera disperzije u cilju unapređenja prodaje	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijume od 5 do 7, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Izračunate srednje vrijednosti (aritmetička sredina, harmonijska i geometrijska) - Pozicione srednje vrijednosti (medijana, modus) - Apsolutne mjere disperzije - Relativne mjere disperzije	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Uporedi apsolutne i relativne pokazatelje dinamike proizvodnje i prometa	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni apsolutne pokazatelje dinamike	Apsolutni pokazatelji: srednji apsolutni nivo i prosečna apsolutna dinamika
2. Objasni relativne pokazatelje dinamike proizvodnje i prometa	Relativni pokazatelji: indeksi strukture i indeksi dinamike (individualni i grupni, lančani i bazni)
3. Objasni pojam i način izračunavanja struktura	
4. Objasni trend	
5. Izračuna trend za paran i neparan broj perioda	
6. Izvrši ekstrapolaciju trenda u cilju izrade tražene procjene	
7. Prikaže podatke kretanja prodaje u određenom trgovinskom objektu i liniju trenda pomoću dijagrama	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijume od 5 do 7, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
Apsolutni nivo i rast, srednji apsolutni nivo i rast Bazni i lančani indeksi Struktura Analiza trenda Trend za paran i neparan broj perioda Ekstrapolacija trenda	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Ispita statističke veze među posmatranim pojavama	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vezu između dvije ili više pojava pomoću korelacione analize	
2. Izračuna koeficijent korelacije pomoću kovarijanse	
3. Objasni odnose među pojavama pomoću regresione analize	
4. Prikaže pomoću dijagrama raspršenosti oblik i smjer povezanosti između dvije pojave	
5. Objasni sličnosti i razlike između korelacije i regresije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 3 i 5. Za kriterijume 2 i 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Korelaciona analiza - Koeficijent korelacije - Regresiona analiza - Prost linearni regresioni model osnovnog skupa	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Izvrši poslove uz upotrebu namjenskog softvera za rad u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Regstruje artikal čiperom u cilju pristupanja matičnim podacima o artiklima	Podaci: količine, bar kodovi i cijene
2. Izradi narudžbenicu za robu, upotrebom softvera za rad u trgovini	
3. Izvrši prijem robe upotrebom softvera za rad u trgovini	Prijem robe: označavanje dobavljača, unos broja i datuma fakture; unos iznosa bez poreza i iznosa PDV-a; povezivanje prijema robe sa narudžbenicom; unošenje stavki (čiperom ili slobodnim unosom); vezivanje fakture dobavljača za prijem robe, slanje kalkulacije na proknjižavanje, stavljanje robe na stanje
4. Izvrši obradu popisa i ostale radnje vezane za popis robe	Obrada popisa: otvaranje aplikacije za popis, definisanje popisne komisije, učitavanje podataka za popis (pomoću čipera), obračun popisa
5. Pristupi izvještajima u vezi sa zalihama artikala i lager listama, i trgovačkoj knjizi u elektronskom obliku	
6. Koristi elektronske forme vezane za rad na kasi	Forme: dnevna prodaja – gotovinski računi; fakture – virmani, računi – dnevni; računi – arhiva; štampa cijena -deklaracija; zaključenje kase i sl.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem za kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Registrovanje artikala čiperom - Naručivanje robe - Prijem robe - Obrada popisa - Izvještaji - Kasa	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Praćenje statističkih podataka u trgovini je osmišljen da učenicima omogućava sticanje teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Preporučljivo je da se u realizaciji nastavnog sadržaja primjenjuju aktivne metode rada i da praktične vježbe u okviru praktične nastave učenici obavljaju samostalno ili u timu, i da ih nakon toga usmeno prezentuju drugim učenicima uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima. Tokom prezentacije učenici treba da se jasno izražavaju i pravilno koriste stručnu terminologiju. U toku realizacije određenih sadržaja iz ovog modula učenicima treba dati određene radne listove i koje treba da popune i da samostalno ili u grupi sprovedu istraživanja na konkretnom primjeru. Praktična nastava za Ishod 6, realizuje se kod poslodavca ili u adekvatno opremljenoj učionici sa računarima i softverom za rad u trgovini.
- Prilikom realizacije određenih sadržaja iz ovog modula, učenicima se može dati da sami obrade odgovarajuće teme u vidu seminarskog ili projektnog zadatka. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata istraživanje i analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke opaske. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih i projektnih radova.
- Veći dio sadržaja iz ovog modula se mogu usvajati posjetom trgovinskim privrednim društvima, MONSTATU, Zavodu za zapošljavanje Crne Gore, Penzijsko-invalidskom zavodu i sl.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Dragutinović - Mitrović R., Statistika za IV razred srednje ekonomske škole, Data Status, Beograd, 2014.
- Žižić M.; Vidić M.; Vukosavljević M., Statistika za III i IV razred srednje ekonomske, pravno - birotehničke i ugostiteljsko - turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2008.
- Žižić M.; Vidić M.; Vukosavljević M., Zbirka zadataka iz statistike za III i IV, razred ekonomske, pravno - birotehničke i ugostiteljsko - turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2008.
- Radulović J., Statistika, Univerzitet Crne Gore, Podgorica, 2003.
- Uputstvo za korišćenje namjenskog softvera za rad u trgovini.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1
5.	Softver za rad u trgovini	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Marketing u trgovini
- Poslovi u veleprodaji
- Internet i elektronsko poslovanje u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti statistike)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka iz oblasti statističke analize)
- Digitalna kompetencija (upotreba softvera za izradu grafikona i analizu statističkih podataka, namjenskog softvera za rad u trgovini i dr.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja istraživanja, obrade i analize statističkih podataka)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)

3.2.20. POSLOVI PRAVNOG PROMETA**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	93	6		99	5

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa osnovnim pravnim institutima i obilježjima građanskog, stvarnog, obligacionog i nasljednog prava i pravnim institutima u pravnom prometu, u skladu sa zakonskim odredbama. Razvijanje preciznosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Identifikuje važnost stvaranja pravnih pravila u društvu i ponašanje, u skladu sa njima
2. Identifikuje pojam i vrste pravnih subjekata, uslove za sticanje i prestanak njihovog pravnog subjektiviteta
3. Identifikuje osnovne institute i pojmove pravnog prometa u građansko-pravnom odnosu
4. Identifikuje elemente, vrste i uslove za ništavost i rušljivost pravnih poslova u pravnom prometu
5. Identifikuje osnovna obilježja relativnih obligacionih prava i značaj prenosa imovinskih dobara u imovinskim odnosima
6. Odredi uslove za nastanak i prestanak ugovora u pravnom prometu
7. Sastavi nacrt ugovora o prodaji u odgovarajućoj pisanoj formi
8. Sastavi nacrt ugovora o privrednim uslugama (usklađivanje, komision i otpremanje) u odgovarajućoj pisanoj formi
9. Identifikuje predmet, prava i obaveze ugovornih strana kod ugovora u osiguranju, prevozu, zajmu, zakupu i kreditu

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje važnost stvaranja pravnih pravila u društvu i ponašanje u skladu sa njima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni metod, predmet i vrste pravnih nauka	Vrste pravnih nauka: apstraktno pravne, konkretno pravne
2. Objasni ulogu države u stvaranju i primjeni prava	
3. Objasni pojam prava i njegovu društvenu funkciju	
4. Objasni pojam i vrste društvenih normi	Vrste društvenih normi: običajne, moralne i pravne norme
5. Opiše pojam i elemente pravne norme	Elementi pravne norme: pretpostavka dispozicije, dispozicija, pretpostavka sankcije, sankcija
6. Navede vrste pravnih normi	Vrste pravnih normi: opšte, pojedinačne, naređujuće, zabranjujuće, ovlašćujuće, kategoričke, disjunktivne, kogentne, dispozitivne, uslovne, bezuslovne
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Društvo i država - Pravo - Pravna norma	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje pojam i vrste pravnih subjekata, uslove za sticanje i prestanak njihovog pravnog subjektiviteta	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste pravnih subjekata	Vrste pravnih subjekata: fizička i pravna lica
2. Opiše pojam, pravne, poslovne i deliktne sposobnosti fizičkog lica	
3. Objasni postupak i uslove proglašenja nestalog lica za umrlo i dokazivanje smrti	
4. Opiše postupak oduzimanja i vraćanja poslovne sposobnosti fizičkog lica	
5. Definiše pojam, elemente i vrste pravnih lica	Vrste pravnih lica: udruženja, ustanove, zadužbine, fondacije, komercijalna, nekomercijalna pravna lica, jednostvojska, višesvojska pravna lica, nevladine organizacije, privredna društva
6. Opiše pojam, pravne, poslovne i deliktne sposobnosti pravnih lica	
7. Objasni pojam i elemente statuta pravnog lica	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Subjekti prava - Pravna, poslovna i deliktna sposobnost fizičkog lica - Pravna, poslovna i deliktna sposobnost pravnog lica - Vrste pravnih lica - Statut pravnog lica	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne institute i pojmove pravnog prometa u građansko-pravnom odnosu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše karakteristike građansko-pravnog odnosa	
2. Definiše pojam i predmet pravnog prometa	Predmet pravnog prometa: apsolutna i relativna prava
3. Objasni objekte pravnog prometa	Objekti pravnog prometa: stvari, ljudske radnje, lična dobra, proizvodi ljudskog duha
4. Objasni pojam sticanja prava svojine u građanskom pravu	
5. Objasni načine sticanja prava svojine u građansko-pravnim odnosima	Načini sticanja prava svojine: originarno, derivativno, konstitutivno, translativno, univerzalna i singularna sukcesija
6. Opiše prestanak prava svojine nad objektima pravnog prometa	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Karakteristike građanskog prava - Objekti pravnog prometa - Načini sticanja prava u građanskom pravu	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje elemente, vrste i uslove za ništavost i rušljivost pravnih poslova u pravnom prometu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam pravnog posla	
2. Objasni volju kao bitnu pravnu činjenicu za nastanak pravnog posla	
3. Navede nedostatke volje	Nedostaci volje: zabluda, prevara, prinuda
4. Objasni vrste pravnih poslova	Vrste pravnih poslova: jednostrani, dvostrani, teretni, dobročini, realni, konsesualni, kauzalni, apstraktni, među živima i za slučaj smrti
5. Definiše ništave i rušljive pravne poslove	
6. Objasni modifikaciju pravnih poslova	Modifikacija pravnih poslova: uslov, rok, nalog
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Pravni poslovi	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovna obilježja relativnih obligacionih prava i značaj prenosa imovinskih dobara u imovinskim odnosima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše pojam i karakteristike relativnih obligacionih prava	
2. Navede razlike i sličnosti između relativnih obligacionih i stvarnih prava	
3. Definiše pojam, predmet i vrste obligacija prema određenim kriterijumima	Vrste obligacija: pozitivne, negativne, trenutne, trajne, lične, nelične, djeljive, nedjeljive, novčane, nenovčane, proste, složene, individualno određene i generične
4. Objasni pojam i vrste izvora obligacija	Vrste izvora obligacija: ugovor, prouzrokovanje štete, sticanje bez osnova, poslovanje bez naloga, jednostrana izjava volje
5. Opiše pojam i vrste načela u obligacionim odnosima	Vrste načela u obligacionim odnosima: načelo autonomije volje, načelo ravnopravnosti, zabrane stvaranje monopolskog položaja, načelo jednakih vrijednosti davanja, zabrane prouzrokovanja štete, dužnost ispunjenja obaveza, rješavanja sporova mirnim putem
6. Opiše uzroke i načine prestanka obligacija	Načini prestanka obligacija: ispunjenje (isplata), prebijanje (kompenzacija), deponovanje ili prodaja dugovane stvari, oprostaj duga, zastarjevanje potraživanja
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Relativna građanska prava - Obligaciono pravo - Izvori obligacija	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Odredi uslove za nastanak i prestanak ugovora u pravnom prometu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam ugovora u građanskom pravu	
2. Navede opšte i posebne uslove za nastanak ugovora	Opšti uslovi za nastanak ugovora: ugovorna sposobnost, saglasnost volja, predmet, kauza Posebni uslovi za nastanak ugovora: forma, dozvola, odobrenje
3. Navede vrste ugovora prema različitim kriterijumima podjele	Kriterijumi podjele: odnos prava i obaveza, zakonsko regulisanje, nužni uslovi za nastanak, dužini trajanja obaveze, karakter prestacije, tehnika i način zaključivanja, ličnost ugovornika, kauza, prema zavisnosti jednih od drugih, prema obavezi da se zaključi drugi ugovor
4. Definiše dejstvo i tumačenje ugovora	
5. Objasni raskid i poništenje ugovora	
6. Objasni pojam zaštite potrošača	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Ugovori - Dejstvo i tumačenje ugovora - Prestanak ugovora - Zaštita potrošača	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Sastavi nacrt ugovora o prodaji u odgovarajućoj pisanoj formi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam i bitne elemente ugovora o prodaji	Bitni elementi: stvar, cijena
2. Objasni predmet prodavčeve obaveze kod ugovora o prodaji	Prodavčeva obaveza: predaja stvari, odgovornost u slučaju materijalnih i pravnih nedostataka stvari
3. Objasni predmet kupčeve obaveze kod ugovora o prodaji	Kupčeva obaveza: isplata cijene, preuzimanje stvari
4. Navede posebne vrste i modalitete ugovora o prodaji	
5. Opiše postupak internet kupovine	
6. Sastavi nacrt ugovora o prodaji pokretne i nepokretne stvari, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Ugovor o prodaji - Modaliteti ugovora o prodaji	

Ishod 8 - Učenik će biti sposoban da Sastavi nacrt ugovora o privrednim uslugama (usklađivanje, komisija i otpremanje) u odgovarajućoj pisanoj formi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i značaj ugovora o usklađivanju	
2. Opiše vrste skladišta, potraživanja skladištara i elemente skladišnice	Vrste skladišta: javna, privatna, carinska, konsignaciona, tržnice na veliko Potraživanja skladištara: pravo na proviziju, pravo na troškove čuvanja robe, pravo zakonske zaloge i pravo da proda robu Elementi skladišnice: priznanica, založnica
3. Sastavi nacrt skladišnice i ugovora o usklađivanju, na konkretnom primjeru	
4. Objasni pojam, značaj i vrste komisija	Vrste komisija: kupovni, prodajni, transportni
5. Objasni obaveze komisijara i komitenta i založno pravo komisijara	Obaveze komisijara: postupanje sa pažnjom dobrog privrednika, osiguranje robe, utvrđivanje stanja robe, obavješćivanje o promjenama na robi, saopštavanje imena lica sa kojima je zaključio odgovarajući ugovor i polaganje računa Obaveze komitenta: isplata provizije, isplata troškova, obaveza predaje avansa za obavljanje povjerenog posla
6. Sastavi nacrt ugovora o komisiji, na konkretnom primjeru	
7. Objasni pojam, značaj, vrste otpreme i opasne stvari i dragocjenosti	Vrste otpreme: unutrašnja, međunarodna, potpuna, nepotpuna, fiksna, zbirna
8. Objasni obaveze otpremnika i obaveze nalagodavca	Obaveze otpremnika: upozorenje na nedostatke u nalogu, obavješćenje o nedostacima u pakovanju robe, postupanje sa pažnjom dobrog privrednika, pridržavanje uputstava svog nalagodavca, odgovornost za izbor drugih lica, sprovođenje carinskih radnji kod međunarodne špedicije, osiguranje robe i polaganje računa Obaveze nalagodavca: isplata provizije, isplata troškova i avansa
9. Sastavi nacrt ugovora o otpremanju, na konkretnom primjeru	

Ishod 8 - Učenik će biti sposoban da Sastavi nacрте ugovora o privrednim uslugama (uskladištenje, komisijon i otpremanje) u odgovarajućoj pisanoj formi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 7 i 8. Za kriterijume 3, 6 i 9, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Ugovor o uskladištenju - Ugovor o komisijonu - Ugovor o otpremanju	

Ishod 9 - Učenik će biti sposoban da Idnetifikuje predmet, prava i obaveze ugovornih strana kod ugovora u osiguranju, prevozu, zajmu, zakupu i kreditu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam, predmet, prava i obaveze ugovornih strana kod ugovora o osiguranju	Ugovorne strane: ugovarač osiguranja i osiguravač
2. Objasni pojam, vrste, prava i obaveze ugovornih strana kod ugovora o prevozu	
3. Objasni pojam ugovora o zajmu, obaveze zajmodavca i zajmoprimca	Obaveze zajmodavca: predaja obećanih stvari, obaveza zaštite i naknada štete Obaveze zajmoprimca: obaveza vraćanja i obaveza plaćanja kamate
4. Objasni pojam ugovora o zakupu, obaveze zakupodavca i zakupca	Obaveze zakupodavca: obaveza predaje stvari, održavanje stvari, zaštita stvari, odgovornost za pravne nedostatke Obaveze zakupca: plaćanje zakupnine, upotreba stvari prema ugovoru, vraćanje zakupljene stvari
5. Objasni pojam, predmet i obaveze davaoca i korisnika kod ugovora o kreditu	Obaveze davaoca: stavljanje na raspolaganje novčanog iznosa Obaveze korisnika: namjensko korišćenje kredita, plaćanje kamate, vraćanje iznosa novca koji je predmet ugovora o kreditu
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Ugovor o osiguranju - Osiguranje imovine - Osiguranje lica - Ugovor o prevozu - Ugovor o zajmu - Ugovor o zakupu - Ugovor o kreditu	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovi pravnog prometa je koncipiran tako da omogućava mogućnost sticanja teorijskih i praktičnih znanja i vještina iz ove oblasti. Prilikom njegove realizacije učenike treba upućivati na primjenljivost teorijskih znanja u konkretnim situacijama i podsticati ih da samostalno ili u timu zaključuju na primjerima iz prakse i povezuju naučene sadržaje.
- Preporučljivo je da tokom vježbi učenici samostalno ili u timu, rješavaju praktične zadatke i da ih nakon toga usmeno prezentuju drugim učenicima, uz pravno obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom.
- Preporučljivo je učenicima davati seminarske radove na kraju nastavnih oblasti kojima će objединiti naučene sadržaje. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog pravnog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Dr Subotić-Konstantinović N., Mijatović B., Pravo za III razred ekonomske škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2006.
- Rašović Z., Građansko pravo, Pravni fakultet, Podgorica, 2009.
- Rašović Z., Stvarno pravo, Pravni fakultet, Podgorica, 2009.
- Stanković O., Vodinerić V., Uvod u građansko pravo, Nomos, Beograd, 2014.
- B. Antić O., Poslovi pravnog prometa za treći razred pravne i birotehničke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2004.
- B. Antić O., Poslovi pravnog prometa za treći razred pravne i birotehničke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.
- Propisi koji regulišu oblast imovinsko - pravnih odnosa.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Snabdijevanje prodavnice robom
- Psihologija prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Preduzetništvo
- Zalihe i asortiman robe
- Poslovna etika
- Osiguranja u trgovini
- Organizacija privrednih društava

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti pravnog prometa)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja poslova pravnog prometa)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.3. IZBORNI MODULI

3.3.1. KULTURNO-ISTORIJSKA BAŠTINA CRNE GORE

1. Broj časova i kreditna vrijednost:

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
I	72			72	3

2. Cilj modula:

- Sticanje znanja o kulturnoj baštini praistorije i antičkog perioda, Duklje i Zete, Primorja iz srednjeg vijeka, Balšića i Crnojevića, kao i kulturne baštine iz perioda Vladikata. Upoznavanje sa obrazovnim i graditeljskim postignućima iz perioda Knjaževine/ Kraljevine Crne Gore. Osposobljavanje za predstavljanje savremenih institucija kulture i kulturnih prilika u Crnoj Gori, kao i značaja etnografskih vrijednosti Crne Gore za njen kulturni razvoj. Razvijanje analitičkog mišljenja, kulturne svijesti, sposobnosti povezivanja i zaključivanja.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Predstavi kulturnu baštinu praistorije i antičkog perioda
2. Klasifikuje ostatke i spomenike kulture iz doba Duklje/Zete kao kulturnu baštinu
3. Okarakterise kulturnu baštinu Primorja iz srednjeg vijeka
4. Procijeni kulturnu baštinu iz doba Balšića i Crnojevića i njen uticaj na državni i kulturni razvoj
5. Predstavi kulturnu baštinu iz perioda Vladikata
6. Analizira kulturna, obrazovna i graditeljska postignuća iz perioda Knjaževine/ Kraljevine Crne Gore
7. Napravi komparativnu analizu društvenog i kulturnog razvoja Crne Gore iz perioda Kraljevine Jugoslavije i SFRJ
8. Predstavi savremene institucije kulture i kulturne prilike u Crnoj Gori
9. Ocijeni uticaj i značaj etnografskih vrijednosti Crne Gore na njen kulturni razvoj

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Predstavi kulturnu baštinu praistorije i antičkog perioda Crne Gore	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše praistorijska nalazišta kamenog doba na tlu Crne Gore	Praistorijska nalazišta kamenog doba na tlu Crne Gore: Crvena stijena (Nikšić), Spila (Perast), Beran krš (Berane)
2. Opiše praistorijska nalazišta metalnog doba na tlu Crne Gore	Praistorijska nalazišta metalnog doba na tlu Crne Gore: Tuzi, Štedac (Podgorica), Čemenac (Nikšić), Budimlje, Petnjik kod Berana; gradine; tumuli; Lipci (Risan)
3. Opiše ilirski period na tlu Crne Gore	
4. Opiše rimске spomenike na tlu Crne Gore	Rimski spomenici na tlu Crne Gore: Risanski mozaici, Doklea, Municipium S, Butua, palata na Maljeviku
5. Opiše antropogene ostatke iz doba praistorije i antičkog perioda (izbrisana zagrada)	Antropogeni ostaci: lokalni ostaci, lokalna nalazišta
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Kulturno-istorijska baština Crne Gore iz perioda praistorije - Kulturno-istorijska baština Crne Gore iz antičkog perioda	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Klasifikuje ostatke i spomenike kulture iz doba Duklje/Zete kao kulturnu baštinu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše dolazak Slovena na tlo Crne Gore	
2. Objasni nastanak prve crnogorske države Duklje	
3. Izloži legendu o Vladimiru i Kosari	Legenda o Vladimiru i Kosari: priča o ljubavi; građenje kulta; značaj ritualnog iznošenja krsta na Rumiju
4. Opiše prve sakralne spomenika	Sakralni spomenici: Sv. Marija (Duklja), barski epitafi, Sv.Toma (Herceg-Novi), Sv.Jovan (Bijelo Polje), Sv.Tripun, Prečista Krajinska (Bar, Ostros)
5. Objasni značaj Sv.Tripuna i Prečiste Krajinske za razvoj Zete	
6. Objasni značaj i uticaj književnih i umjetničkih djela za duhovni razvoj Zete	Književna i umjetnička djela: Ljetopis popa Dukljanina, Miroslavljevo jevanđelje
7. Navede lokalne ostatke i spomenike iz perioda Duklje/Zete	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Kulturno-istorijska baština iz perioda Duklje, odnosno Zete	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Okarakterise kulturnu baštinu Primorja iz srednjeg vijeka	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše opšte karakteristike i način života u gradovima na primorju u periodu srednjeg vijeka	Gradovi na primorju u periodu srednjeg vijeka: Budva, Bar, Ulcinj, Svač
2. Navede značaj Kotora u periodu srednjeg vijeka	
3. Objasni značaj manastira Sv. Mihaila na poluostrvu Prevlaka	
4. Objasni jedinstvenost sakralnih objekata kao promotera zajedništva i duhovnog razvoja Primorja	Sakralni objekti: Bogorodica Ratačka (Sutomore); crkve sa dva oltara: Sv. Tekla, Sv. Petka, Sv. Roko, Sv. Dimitrije (Sutomore), crkva u mletačkom bastionu Gavansole u Starom Baru, Sv. Nikola (Velji Mikulići, Bar)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Kulturne prilike u gradovima na Primorju tokom srednjeg vijeka - Manastir Sv. Mihailo, Prevlaka - Dvooltarske crkve i bogomolje na Primorju	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Procijeni kulturnu baštinu iz doba Balšića i Crnojevića i njen uticaj na državni i kulturni razvoj	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede pripadnike dinastije Balšića	
2. Opiše kulturno stvaralaštvo za vrijeme Balšića	Kulturno stvaralaštvo za vrijeme Balšića: Prečista Krajinska u Ostrosu; crkve na Skadarskom jezeru (Bogorodična crkva na Starčevu, Sv. Đorđe i Sv. Bogorodica na Beški, Sv. Bogorodica na Moračniku)
3. Opiše nastajanje Cetinja i najstarija kulturna zdanja	
4. Navede pripadnike dinastije Crnojevića	
5. Objasni značaj i uticaj Cetinjskog manastira i Mitropolije na duhovni i državni razvoj Crne Gore	
6. Predstavi prvu štampariju i štampana djela za vrijeme Crnojevića	
7. Objasni spoljni kulturni uticaj država Mediterana na Zetu	
8. Opiše način života, kulturu i nastanak novih sakralnih spomenika u doba otomanske vladavine u Crnoj Gori	
9. Objasni nastanak novih gradova u vrijeme otomanske vladavine	Novi gradovi u doba otomanske vladavine: Onogošt, Spuž, Plav, Rožaje, Gusinje, Pljevlja
10. Objasni kulturno-istorijski i umjetnički značaj Husein-pašine džamije u Pljevljima	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 10.	
Predložene teme	
- Kulturno-istorijska baština iz perioda dinastije Balšića - Kulturno-istorijska baština iz perioda dinastije Crnojevića - Kulturne prilike pod otomanskim uticajem	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Predstavi kulturnu baštinu iz perioda Vladikata	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede pripadnike dinastije Petrović	
2. Objasni kulturne i duhovna postignuća za vrijeme vladika Danila, Save i Vasilija	
3. Objasni uticaj vladike Petra I Petrovića na kulturni i državni razvoj Crne Gore	Uticaj vladike Petra I Petrovića na kulturni i državni razvoj Crne Gore: „Zakonik opšti crnogorski i brdski“, „Poslanice“, „Poučenje u stihovima“, „Kratka istorija Crne Gore“
4. Objasni uticaj vladike Petra II Petrovića na kulturni i državni razvoj Crne Gore	Uticaj vladike Petra II Petrovića na kulturni i državni razvoj Crne Gore: lirska djela, „Luča mikrokozma“, „Gorski vijenac“, „Šćepan Mali“, Senat, Gvardija, škole
5. Objasni kulturne prilike tokom „ zlatnog doba “ Boke	„Zlatno doba“ Boke: od 16. do 18.vijeka; pomorstvo; književna djela; Perast, Zmajević; B. Pima; braća Buća; Lj. Pasković; S. Zanović
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Kulturno-istorijska baština iz perioda Vladikata - Petar I Petrović - Petar II Petrović Njegoš - „Zlatno doba“ Boke	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Analizira kulturna, obrazovna i graditeljska postignuća iz perioda Knjaževine/ Kraljevine Crne Gore	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni kulturna i obrazovna postignuća Knjaževine od 1852. do 1860. godine	Kulturna i obrazovna postignuća Knjaževine od 1852. do 1860. godine: knjaz Danilo I Petrović
2. Objasni kulturna, graditeljska i obrazovna postignuća Knjaževine od 1860. do 1918. godine	Kulturna, graditeljska i obrazovna postignuća Knjaževine od 1860. do 1918. godine: razvoj školstva; razvoj institucija kulture; književnost i izdavaštvo; saobraćaj; graditeljstvo
3. Objasni uticaj „ izvanjaca “ na kulturni i obrazovni razvoj Crne Gore	„Izvanjci“ : Simo Matavulj, Valtazar Bogišić, Sima Milutinović Sarajlija, Dimitrije Milaković, Milorad Medaković, Jovan Sundečić, Milan Kostić, Simo Popović, Jovan Pavlović, Božo Novaković, Jovo Ljepava, Stevo Čuturilo, Josip Slade, Milan Jovanović Batut
4. Opiše kulturne prilike u Boki i Polimlju pod stranom vlašću	Kulturne prilike u Boki i Polimlju pod stranom vlašću: Austro-ugarska okupacija, Otomanska okupacija
5. Objasni na lokalnim primjerima kulturna i obrazovna postignuća Knjaževine/Kraljevine Crne Gore	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Kulturno-istorijska baština iz perioda Knjaževine, odnosno Kraljevine - Uticaj „izvanjaca“ - Kulturne prilike u Boki i Polimlju tokom strane okupacije	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Napravi komparativnu analizu društvenog i kulturnog razvoja Crne Gore iz perioda Kraljevine Jugoslavije i SFRJ	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni kulturne prilike u Crnoj Gori za vrijeme Kraljevine Jugoslavije	Kulturne prilike u Crnoj Gori za vrijeme Kraljevine Jugoslavije: u obrazovanju u književnosti i drugim vidovima umjetnosti
2. Objasni društvene prilike u Crnoj Gori za vrijeme Kraljevine Jugoslavije	Društvene prilike u Crnoj Gori za vrijeme Kraljevine Jugoslavije: u književnosti, u izdavaštvu i novinarstvu, u likovnoj umjetnosti, u filmskoj umjetnosti (crnogorska emigracija)
3. Objasni društveni razvoj Crne Gore u periodu SFR Jugoslavije	Društveni razvoj Crne Gore u periodu SFR Jugoslavije: komunistički uticaj na obrazovanje (kursevi opismenjavanja, osnivanje viših škola, fakulteta, univerziteta)
4. Objasni kulturni razvoj Crne Gore u periodu SFR Jugoslavije	Kulturni razvoj Crne Gore u periodu SFR Jugoslavije: uticaj komunističke ideologije na razvoj medija, književnost i druge vidove umjetnosti
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Kulturni i društveni razvoj Crne Gore tokom perioda Kraljevine Jugoslavije - Kulturni razvoj Crne Gore u SFR Jugoslaviji	

Ishod 8 - Učenik će biti sposoban da Predstavi savremene institucije kulture i kulturne prilike u Crnoj Gori	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni ulogu Univerziteta Crne Gore u društvenom i kulturnom razvoju Crne Gore	
2. Protumači pojam, ulogu i uticaj CANU na društveni i kulturni razvoj Crne Gore	
3. Objasni funkciju Državnog arhiva Crne Gore	
4. Objasni značaj i funkciju Narodnog muzeja Crne Gore	
5. Obrazloži ulogu Centralne biblioteke u kulturnom miljeu Crne Gore	
6. Objasni uticaj Crnogorskog narodnog pozorišta na razvoj pozorišne svijesti u Crnoj Gori	
7. Objasni značaj i funkcije Centra za konzervaciju i arheologiju i Upravu za zaštitu kulturnih dobara Crne Gore	
8. Opiše najznačajnije kulturne manifestacije u Crnoj Gori	Najznačajnije kulturne manifestacije: Barski ljetopis, Grad teatar Budva, Kotor Art, Purgatorije, muzički festivali, Praznik mimoze, Kotorski karneval, Bokeška noć, Peraška fašinada, filmski, pozorišni i tv festivali, književni susreti, turističko-promotivne manifestacije
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8.	
Predložene teme	
- Savremene institucije kulture Crne Gore - Kulturne manifestacije u Crnoj Gori	

Ishod 9 - Učenik će biti sposoban da Ocijeni uticaj i značaj etnografskih vrijednosti Crne Gore na njen kulturni razvoj	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Interpretira običaje i tradiciju pojedinih krajeva Crne Gore	
2. Opiše nošnje i narodnu radinost Crne Gore	
3. Interpretira karakteristike gastronomije Crne Gore	
4. Interpretira lokalne etnografske vrijednosti Crne Gore	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Običaji i tradicija u Crnoj Gori - Etnografske vrijednosti Crne Gore - Gastronomija Crne Gore	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Kulturno-istorijska baština Crne Gore je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje znanja i vještina kroz časove teorijske nastave.
- Teorijsku nastavu treba izvoditi sa odjeljenjem koje se ne dijeli na grupe. Preporučuju se didaktičke metode koje omogućavaju da učenik u najvećoj mjeri bude aktivan u cilju postizanja značajnog stepena samostalnosti i inicijativnosti učenika u učenju i radu. Preporučene didaktičke metode su sljedeće: rad u grupama, studije slučaja, debata, igranje uloga, učenja putem otkrića, analiza udžbeničkog teksta, pretraživanje baze podataka, istraživanje u medijateci, grafički prikaz, gost na času - stručnjak za predmetnu temu npr. predstavnik lokalne turističke organizacije, izrada PowerPoint prezentacija i panoa, izrada projektnih zadataka, upotreba odgovarajućih statističkih podataka. Osim prethodnog, u cilju postizanja kvalitetnog i trajno stečenog znanja, neophodno je ostvariti i korelaciju među različitim modulima.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Kujović D., Tragovima orijentalno islamskog kulturnog naslijeđa u Crnoj Gori, Almanah, Podgorica, 2006.
- Pavićević B., Istorija Crne Gore IV, tom 1 i 2, Istorijski institut Crne Gore, Podgorica, 2004.
- Rastoder Š.; Andrijašević Ž., Istorija Crne Gore od najstarijih vremena do 2003., Centar za iseljenike Crne Gore, Podgorica, 2006.
- Živković D., Istorija crnogorskog naroda I-III, Matica crnogorska, Cetinje, 1991-1998.
- Mijović P., Umjetničko blago Crne Gore, Jugoslovenska revija, Beograd, 1980.
- Grupa autora, Crnom Gorom, GZH, Zagreb, 1969.
- Ščekić D., Putujući Crnom Gorom, Savjet za zaštitu i unapređivanje čovjekove okoline SR CG, Titograd, 1980.
- Šekularac B., Tragovi prošlosti Crne Gore, Istorijski institut Crne Gore, Cetinje, 1994.
- Rotković R., Ilustrovana istorija Crne Gore-prerađeno izdanje, CANU, Podgorica, 2005.
- dr Marković Č.; dr Vujučić R., Crna Gora kroz kulturnu baštinu, Obod-Cetinje, Beograd, 2006.
- Kasalica V., Kulturna baština Crne Gore, Kulturni centar Bar, Bar, 2008.
- Grupa autora, Istorijski leksikon Crne Gore, Daily press, Podgorica, 2006.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Fizičko - geografska karta Crne Gore	1
5.	Turistička karta Crne Gore	1
6.	Promotivni materijali	po potrebi

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovi prodaje
- Savremeni načini prodaje

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (komunikacija u pisanom i usmenom obliku, što podrazumijeva i sposobnost čitanja i razumijevanja različitih tekstova, sposobnost pisanja raznih vrsta tekstova u različite svrhe. Takođe, podrazumijeva sposobnost pretraživanja, prikupljanja i korišćenja pisanih informacija, podataka i pojmova, kao i sposobnost formiranja i izražavanja vlastitih argumenata u govoru i pismu u oblasti kulturno-istorijske baštine Crne Gore)
- Komunikacija na stranom jeziku (komunikacija u pisanom i usmenom obliku na stranom jeziku, što podrazumijeva sposobnost pretraživanja, prikupljanja i korišćenja pisanih informacija, podataka i pojmova iz oblasti kulturno-istorijske baštine Crne Gore)
- Digitalna kompetencija (korišćenje informaciono-komunikacione tehnologije prilikom izrade PowerPoint prezentacija, istraživanja e-literature, prezentovanja svojih radova iz oblasti kulturno-istorijske baštine Crne Gore)
- Učiti kako učiti (osposobljavanje za proces učenja i istrajnost u učenju, organizovanje vlastitog učenja uključujući efikasno upravljanje vremenom i informacijama kako pri samostalnom učenju tako i pri učenju u grupi)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova i argumenata, podsticanje odgovornosti)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (osposobljavanje pojedinca da ideje pretvori u djelo, kao i sposobnost planiranja, vođenja i evaluacije projekata radi ostvarivanja ciljeva, što ujedno podrazumijeva prihvatanje odgovornosti za vlastite postupke bilo pozitivne ili negativne, razvijanje strateške vizije, postavljanje ciljeva i njihovo dostizanje, te motivisanost za uspjeh)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje svijesti o važnosti stvaralačkog i kreativnog izražavanja ideja, svijesti i osjećaja. Razvijanje svijesti o značaju lokalne, nacionalne i evropske kulturne baštine i njenom uticaju na kulturni život Crne Gore nekad i sad)

3.3.2. ORGANIZACIJA PRIVREDNIH DRUŠTAVA**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	72			72	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za sagledavanje privrednog društva kao organizacionog sistema, analiziranje njegovih podсистема sa stanovišta elemenata poslovanja i primarnih i sekundarnih funkcija i identifikovanje uloge menadžmenta u savremenoj organizaciji privrednog društva. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu i poštovanje principa koji vode uspješnom poslovanju.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Ocijeni značaj, ulogu i poslove organizacije kao komponente savremenog menadžmenta
2. Identifikuje pojedine organizacione oblike privrednih društava i mogućnosti njihovih integracija u velike poslovne sisteme
3. Odredi uslove optimalne organizacije elemenata poslovanja- radnog kolektiva i opreme
4. Odredi primarne funkcije privrednog društva u pogledu njihovog sadržaja, nosilaca, modela i sistema
5. Identifikuje osnovne probleme optimalne organizacije funkcije proizvodnje u privrednom društvu
6. Identifikuje osnovne probleme i zadatke organizacije sekundarnih funkcija nabavke, prodaje, skladištenja, transporta i marketinga u privrednom društvu

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Ocijeni ulogu, značaj i poslove organizacije kao komponente savremenog menadžmenta	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam organizacije, uslove njenog nastanka kao naučne discipline i predmet njenog izučavanja	
2. Uporedi različite teorije organizacije	Teorije organizacije: klasična, neoklasična, savremena
3. Opiše privredno društvo kao organizacioni sistem	
4. Objasni ciljeve i zadatke poslovanja privrednog društva	
5. Navede osnovne principe organizacije poslovanja privrednog društva	Principi organizacije: podjela rada, povezivanje elemenata poslovanja, koordinacija, dobrovoljno uključivanje zaposlenih u organizaciju
6. Navede funkcije, komponente i nivoe savremenog menadžmenta	
7. Objasni poslove organizacije kao komponente savremenog menadžmenta	Poslovi organizacije: podjela poslova na zadatke, grupisanje poslova, delegiranje autoriteta
8. Analizira dimenzije i modele organizacione strukture privrednog društva	Modeli organizacione strukture: funkcionalni, divizionelni, savremeni
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjere dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8.	
Predložene teme	
- Organizacija poslovanja - Menadžment organizacije	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje pojedine organizacione oblike privrednih društava i mogućnosti njihovih integracija u velike poslovne sisteme	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše uslove nastanka i razvoja privrednih društava u svijetu i u Crnoj Gori	
2. Objasni pojedine organizacione oblike privrednih društava	Organizacioni oblici privrednih društava: ortačka društva, komanditna društva, akcionarska društva, društva sa ograničenom odgovornošću članova
3. Objasni ulogu javnih privrednih društava	
4. Navede moguće motive savremenih integracija privrednih društava u velike poslovne sisteme	Veliki poslovni sistemi: korporacije, holdinzi, klasteri, strateške alijanse, merđžeri, akvizicije, konsolidacije
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Organizacioni oblici privrednih društava	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Odredi uslove optimalne organizacije elemenata poslovanja- radnog kolektiva i opreme	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni utvrđivanje zahtjeva radnih mjesta različitim metodama procjene	Metode procjene: metode rangovanja, metode procjene težine posla
2. Objasni utvrđivanje sposobnosti zaposlenih različitim metodama procjene	Metode procjene: intervju, ocjena na bazi unaprijed utvrđenih kriterijuma, metoda testa
3. Nabroji i rangira motive zaposlenih	
5. Navede pravce razvoja novih pristupa ljudskom resursu u organizaciji	
4. Objasni značaj organizacione kulture i klime	
5. Navede vrste i kriterijume izbora opreme	Kriterijumi izbora opreme: djelotvornost, ekonomičnost, efikasnost
6. Nacrta grafik optimalnog korišćenja opreme i grafik optimalnog održavanja opreme	
6. Objasni specifičnosti organizacije unutrašnjeg transporta	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8.	
Predložene teme	
- Organizacija elemenata poslovanja	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Odredi primarne funkcije privrednog društva u pogledu njihovog sadržaja, nosilaca, modela i sistema	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni funkcije u privrednom društvu, način njihovog formiranja i međusobni odnos	Funkcije: primarne (upravljanje, rukovođenje, izvršenje) i sekundarne (proizvodnja, nabavka, prodaja, skladištenje, transport, marketing)
2. Navede nosioce, poslove i modele funkcije upravljanja	Modeli funkcije upravljanja: neposredno upravljanje, posredno upravljanje, model uključivanja zaposlenih u upravljanje
3. Navede nosioce, poslove i sisteme funkcije rukovođenja	Sistemi funkcije rukovođenja: linijski, funkcionalni, kombinovani
4. Objasni pojam autoriteta menadžera i pojedine metode funkcije rukovođenja	Metode funkcije rukovođenja: klasične (autokratska, birokratska, diplomatska, demokratska) i savremene (kooperativna i liberalna)
5. Navede nosioce, poslove i faze u izgradnji funkcije izvršenja	
6. Opiše pojmove elementarni zadatak, djelokrug, radno mjesto, dužnost, nadležnost i odgovornost	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Organizacija primarnih funkcija u privrednom društvu	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne funkcije proizvodnje u privrednom društvu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni tipove proizvodnje	Tipovi proizvodnje: vidovi (pojedinačna, serijska, masovna, automatska), sistemi (smaknuti i linijski) i ritam proizvodnje
2. Navede vrste planova proizvodnje po ročnosti i sadržini	
3. Opiše sadržaj parcijalnih planova u okviru osnovnog plana proizvodnje	Parcijalni planovi: plan utroška radne snage, plan materijala, plan angažovanja sredstava, finansijski plan
4. Navede vrste i sadržaj pojedinih vrsta pripreme proizvodnje	
5. Navede vrste i sadržaj pojedinih vrsta kontrole proizvodnje	
6. Objasni pojam standarda i potrebu za standardizacijom u proizvodnji	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Organizacija sekundarnih funkcija u privrednom društvu	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje osnovne probleme optimalne organizacije sekundarnih funkcija nabavke, prodaje, skladištenja, transporta i marketinga u privrednom društvu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede osnovne zadatke funkcije nabavke, načela nabavne politike i mogućnosti njenog organizovanja	
2. Objasni pojedine vrste zaliha i uslove njihove optimizacije	Vrste zaliha: minimalne, maksimalne, optimalne, početne, krajnje, prosječne
3. Navede osnovne zadatke funkcije prodaje, načela prodajne politike i mogućnosti njenog organizovanja	
4. Objasni izradu model plana prodaje	
5. Navede zadatke funkcije skladištenja i vrste skladišta	Vrste skladišta: prema načinu gradnje, prema funkciji, prema vrsti predmeta koji se skladišti
6. Navede zadatke funkcije transporta i faktore od kojih zavisi izbor transportnog puta i transportnih sredstava	
7. Nabroji pokazatelje efikasnosti korišćenja transportnih sredstava	Pokazatelji: nosivost vozila, vremenska angažovanost vozila, troškovi voznog parka
8. Objasni modele organizacije funkcije marketinga	Modeli: funkcionalni, po proizvodima, po tržištima, po kupcima
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti navedenog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8.	
Predložene teme	
- Organizacija sekundarnih funkcija u privrednom društvu	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Organizacija privrednih društava koncipiran je tako da omogućava sticanje teorijskih znanja iz oblasti organizacije privrednih društava. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Za obradu pojedinih nastavnih sadržaja, preporučljivo je učenicima dati da samostalno ili u timu rade seminarske ili druge radove. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke opaske. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Da bi se sadržaj ovog modula lakše približio učeniku, preporučljivo je da se organizuje posjeta određenom privrednom društvu.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Stanković-Četković J.; Vojinović M., Poslovna ekonomija II, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica 2014.
- Bošković B., Organizaciono ponašanje, Ekonomski fakultet, Podgorica, 2010.
- Kisić S.; Pavlović M., Ekonomika preduzeća za II razred, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2006.
- Kaličanin Đ.; Lončar D., Poslovna ekonomija, Data Status, Beograd, 2012.
- Janićijević N., Organizaciono ponašanje, Data Status, Beograd, 2009.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Preduzetništvo
- Računovodstvo
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Zalihe i asortiman robe
- Poslovi pravnog prometa
- Savremeni načini prodaje
- Poslovi u veleprodaji

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti organizacije privrednih društava)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za izradu određenih planova privrednog društva)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja određenih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.3.3. SAVREMENO ODRASTANJE**. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	54	18		72	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje mladih za razumijevanje procesa odrastanja kao izazova savremenog društva koje nudi različite faktore u formiranju identiteta. Razvoj kritičkog odnosa prema sadržajima potrošačke-popularne kulture, rizičnim oblicima ponašanja mladih, kao i afirmativnog stava prema identifikaciji sa pozitivnim vrijednostima subkulture mladih i zdravim stilovima života.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Identifikuje izazove procesa odrastanja i adolescencije
2. Uoči značaj porodice kao faktora socijalizacije
3. Prepozna ulogu i sadržaj subkulture mladih
4. Uoči uticaj masovnih medija na mlade, kao konzumente
5. Identifikuje uticaj potrošačke-popularne kulture na oblikovanje stila života
6. Uoči značaj primjene zdravih životnih stilova
7. Prepozna rizično ponašanje mladih i mehanizme prevencije

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje izazove procesa odrastanja i adolescencije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i karakteristike razvojnih faza adolescencije	
2. Opiše društvene faktore koji utiču na razvoj ličnosti	Faktori: porodica, škola, vršnjaci, kultura, društvo i dr.
3. Objasni uticaj porodičnog i društvenog konteksta na formiranje identiteta	
4. Objasni oblike socijalne izolacije u adolescenciji	
5. Opiše razvojne probleme u procesu odrastanja	
6. Objasni idealističke vrijednosti i ciljeve karakteristične za period adolescencije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Adolescencija	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Uoči značaj porodice kao faktora socijalizacije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede značaj primarne socijalizacije za pojedinca i društvo	
2. Opiše ulogu i najvažnije pravce promjena savremene porodice	
3. Objasni rodnu podjelu uloga unutar porodice i refleksiju na rodnu diskriminaciju	
4. Prezentuje konflikt posla i porodice kao problema modernog društva, na zadatom primjeru	
5. Navede društvene mehanizme zaštite porodice	
6. Prezentuje različite aspekte u procesu prelaska iz roditeljske porodice u sopstvenu	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3 i 5. Za kriterijume 4 i 6 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Primarna socijalizacija - Značaj porodice u razvoju mladih	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Prepozna ulogu i sadržaj subkulture mladih	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede značenje pojma subkultura mladih	
2. Objasni ulogu subkulture mladih u rješavanju protivrečnosti dominantne i roditeljske kulture	
3. Objasni različite oblike subkulture i kontrakture mladih	Oblici subkulture i kontrakture mladih: navijačke grupe, pankeri, rave pokret, mirovni, ekološki, veganski i skvoterski pokreti
4. Prezentuje uticaj subkulturnih grupa na razvoj zdravih životnih stilova, na zadatom primjeru	
5. Prezentuje igru kao slobodnu djelatnost duha i tijela mladih, na zadatom primjeru	
6. Objasni sociološko određenje i karakteristike kulture takmičenja	
7. Objasni karakteristike i značaj sporta kao socijalne i kulturne kategorije	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 6 i 7. Za kriterijume 4 i 5 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Subkultura mladih - Igra kao društveni fenomen	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Uoči uticaj masovnih medija na mlade, kao konzumente	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vaspitnu ulogu medija	
2. Procijeni kvalitet medijskog sadržaja kome su mladi izloženi, na zadatom primjeru	
3. Objasni principe učenja i zabave, kao načina za postizanje društvene promjene	
4. Objasni „gejming kulturu“ i njen uticaj na mlade	
5. Objasni povezanost medijskih sadržaja i životnog stila mladih	
6. Istraži uticaj medija na oblikovanje sadržaja vlastite subkulture, na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 3, 4 i 5. Za kriterijume 2 i 6 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Vaspitna uloga medija - Zloupotreba djece u medijima - Gejming kultura	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje uticaj potrošačke-popularne kulture na oblikovanje stila života	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značenje pojmova potrošačka kultura i potrošačko društvo	
2. Navede osnovne karakteristike potrošačke kulture	
3. Navede primjere masovne kulture	
4. Objasni uticaj masovne kulture na oblikovanje stila života	
5. Objasni uticaj masovne kulture na formiranje potrošačkih navika	
6. Predloži načine za primjenu društveno-odgovorne potrošnje, na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Potrošačka-popularna kultura	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Uoči značaj primjene zdravih životnih stilova	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam zdravog životnog stila	
2. Objasni uticaj društvenih faktora na razvoj zdravih stilova života	
3. Objasni koncept zdrave ishrane	
4. Objasni značaj fizičke aktivnosti sa individualnog i socijalnog aspekta	
5. Objasni značaj razvoja životnih vještina	
6. Opiše značaj edukacije za zdravo ponašanje, stavove i navike	Navike: lična higijena, pravilna ishrana, higijena odjeće i obuće i dr.
7. Istraži posljedice negativnih životnih navika, na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6. Za kriterijum 7 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Zdravi životni stilovi	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Prepozna rizično ponašanje mladih i mehanizme prevencije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni uzroke maloljetničke delikvencije	
2. Navede karakteristike rizičnih društvenih grupa	
3. Objasni devijantnosti u sportu	Devijantnosti: politizacija, komercijalizacija, doping, nasilje, medijska eksploatacija i dr.
4. Objasni moguće posljedice zloupotrebe psihoaktivnih supstanci i alkohola	Psihoaktivne supstance: psihodelične droge, opijati, kanabis, cigarete i dr.
5. Objasni moguće uzroke i posljedice rizičnih oblika seksualnog ponašanja	Oblici seksualnog ponašanja: prerano stupanje u polne odnose, neupotreba zaštitnih sredstava, prostitucija i dr.
6. Objasni moguće uzroke i posljedice različitih oblika nasilja	Oblici nasilja: nasilje nad odraslima (roditeljima, nastavnicima ili drugim osobama), vršnjačko nasilje, nasilje nad marginalizovanim grupama i dr.
7. Obrazloži karakteristike i negativnosti hazardnih igara i igara zanosu	Negativnosti: koristoljublje, lažiranje, pasivnost, rizik, negacija rada, pretvaranje igre u profesiju, irealnost, nesvesnost i dr.
8. Objasni ostale oblike rizičnog ponašanja	Oblici rizičnog ponašanja: nezainteresovanost za školu, neosmišljene "životne" aktivnosti, sklonost ka rizičnoj vožnji motornih vozila, dugotrajni noćni izlasci, trajno ili dugotrajno napuštanje škole i dr.
9. Istraži društvene kanale za sprečavanje i prevenciju rizičnog ponašanja, na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 8. Za kriterijum 9 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Oblici rizičnog ponašanja - Mehanizmi za prevenciju i sprečavanje društveno-rizičnog ponašanja	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Savremeno odrastanje koncipiran je tako da učenicima omogućava sticanje znanja iz ove oblasti kroz teorijsku nastavu i vježbe. Teorijski dio nastave i vježbe treba izvoditi sa cijelim odjeljenjem, uz primjenu aktivnih oblika nastave – interaktivnih predavanja, rada u parovima i malim grupama, samostalnog rada i istraživanja učenika na času.
- Prilikom realizacije vježbi, u zavisnosti od tipa situacije i zadataka, može se organizovati demonstracija/ simulacija u radu sa učenicima. Nakon urađenih vježbi, učenici treba da prezentuju svoje rezultate, uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom.
- Preporučuje se ostvarivanje saradnje sa NVO sektorom i poslodavcima. Prilikom realizacije sadržaja mogu se koristiti filmovi, stripovi, propagandni materijali kojim se promovišu zdravi životni stilovi i dr. Potrebno je podsticati učenike na primjenu stečenih znanja. U nastavnom procesu mogu se koristiti društvene mreže kao što je www.edmundo.com ili druge za koje nastavnik procijeni da su prilagođene učenicima.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik bi trebao da podstiče učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Laušević, D.; Mugoša, B.; Žižić, Lj.; Ljaljević, A.; Vujošević, N.; Vratnica, Z: Zdravstvene poruke, Zavod za zdravstvenu zaštitu i UNICEF, Podgorica, 2000.
- Krkeljić, Lj.; Slobig J.; Dibe F., Srednjoškolski, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2002.
- Kreativno rješavanje konflikta u učionici, UNICEF i Ministarstvo prosvjete i nauke Crne Gore, Podgorica, 2001.
- Vukićević S., Ideal i stvarnost eko menadžmenta, Služba zaštite životne sredine Opštine Nikšić, 1956.
- Zečević S.; Krivokapić, N., (prior) Rod, identitet i kultura, Institut za sociologiju, Filozofski fakultet, Nikšić.
- Rot.N., Osnovi socijalne psihologije, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 1989.
- Ilić M., Sociologija kulture, Beograd, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva Beograd 2010
- Đorđević D., Sociologija forever, Niš, 1996.
- Kajoa R., Igre i ljudi, Nolit, Beograd, 1965.
- Skempler, G: Sport i društvo-istorija, mocikultura, CLIO, Beograd, 2007.
- Vuletic V., Sociologija, Klet, Beograd, 2014.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.

- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Preduzetništvo
- Socijalne mreže i globalizacija
- Psihologija prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenoj formi, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način iz oblasti savremenog odrastanja)
- Matematička kompetencija i kompetencija iz oblasti prirodnih nauka i tehnologije (razvijanje matematičkog načina razmišljanja u analitičkom pristupu rješavanju problema)
- (Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalni rad i istraživanje na zadatu temu)
- Socijalna i građanska kompetencija (razvijanje društvene odgovornosti kroz razvoj medijske pismenosti i socijalnih vještina i aktivizma, kroz upoznavanje uticaja društvenih činilaca)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti davanja inicijative, planiranja i donošenja odluka kroz razumijevanje uticaja konzumerizma)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje kulturnih kapaciteta kroz prepoznavanje uticaja sociokulturnih činilaca i razvijanje kros – kulturnih vještina kroz upoznavanje subkulture i kontrakture)

3.3.4. POSLOVNA ETIKA**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	72			72	4

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa osnovnim načelima poslovne etike i osposobljavanje za njihovu primjenu u realnim životnim situacijama. Razvijanje profesionalne i lične odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Odredi mjesto i ulogu morala, moralne svijesti i etike
2. Primijeni pravila poslovne etike u profesionalnoj djelatnosti
3. Odredi značaj društvene odgovornosti i način rješavanja etičkih dilema
4. Utvrdi vezu između poslovne etike i religije
5. Identifikuje mjesto i ulogu etike u društvenim naukama
6. Ocijeni uticaj svjetske kulture na poslovnu etiku
7. Identifikuje područja primijenjene etike

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Odredi mjesto i ulogu morala, moralne svijesti i etike	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste etike	Vrste etike: normativna, metaetika, etika vrline, deskriptivna
2. Navede etička stanovišta	Etička stanovišta: autonomna, heteronomna
3. Objasni vezu između slobode, odgovornosti i morala	
4. Objasni pojam djelanja	
5. Opiše tradicionalno i moderno poimanje slobode	
6. Objasni moral, etiku i moralna pravila	
7. Objasni pojam vrline	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Teorijska obilježja etike - Moral kao društvena pojava	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Primijeni pravila poslovne etike u profesionalnoj djelatnosti	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vezu etike i poslovne etike	
2. Navede načela poslovne etike	Načela poslovne etike: pravda, prirodno i pozitivno pravo, pravednost, solidarnost
3. Uporedi etiku pojedinca i etiku profesije	
4. Opiše kodekse profesionalnog ponašanja	
5. Objasni vrijednosti poslovne etike i njeno mjesto u društvu	
6. Objasni razvoj poslovne i preduzetničke etike	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Poslovna etika kao grana etike	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Odredi značaj društvene odgovornosti i način rješavanja etičkih dilema	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vezu između odgovornosti i etike poslovanja	
2. Navede vrste odgovornosti	Vrste odgovornosti: poslovna, pravna, socijalna, moralna
3. Uporedi etičke dileme i nedoumice	
4. Opiše uticaj negativnih faktora u poslovanju	Negativni faktori: korupcija, špijunaža, zloupotreba medija, mobing
5. Objasni problem kršenja etičkih normi	
6. Opiše konfliktne situacije	
7. Objasni korporacijsku odgovornost	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7.	
Predložene teme	
- Etika i društvena odgovornost - Etičke dileme u poslovanju	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Utvrdi vezu između poslovne etike i religije	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojavu poslovne etike u protestantskoj religiji	
2. Opiše vezu između poslovne etike i etike vjere	
3. Objasni karakteristike velikih religija	Velike religije: Judaizam, Budizam, Hrišćanstvo, Islamizam
4. Opiše odnos između etike i vjere	
5. Navede različita tumačenja morala	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Praktična etika velikih svjetskih religija	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje mjesto i ulogu etike u društvenim naukama	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše naučna objašnjenja moralnog razvoja	
2. Objasni uzroke neetičkog ponašanja	Uzroci neetičkog ponašanja: asocijalno, agresivno, prosocijalno
3. Opiše različite kulture, norme i vrijednosti	
4. Objasni oblast ljudskih prava	Ljudska prava: pravo na slobodu, vlasništvo, život u kontekstu poslovanja, preduzetništvo
5. Opiše pojam poslovnog bontona u poslovanju	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Psihološki, sociokulturni i pravni aspekti etike	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Ocijeni uticaj svjetske kulture na poslovnu etiku	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam globalizacije	
2. Opiše ekonomsku i političku globalizaciju	
3. Objasni socijalne faktore	
4. Opiše vezu između etike i medija	
5. Opiše etičke dileme marketinga	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Globalizacija i poslovni moral	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje područja primijenjene etike	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni vezu između teorijske i primijenjene etike	
2. Navede etičke norme u raznim područjima	Etičke norme u raznim područjima: politika, medicina, ekologija, novinarstvo
3. Opiše značaj primijenjene etike	
4. Opiše problem i dileme primijenjene etike	Dileme primijenjene etike: eutanazija, abortus, etika umiranja, trgovina ljudima
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Primijenjena etika	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Poslovna etika je tako koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih znanja koja mogu primijeniti u realnim životnim i poslovnim situacijama. Prilikom realizacije nastavne materije, treba motivirati učenike na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Tokom realizacije određenih tematskih sadržaja, učenicima se može dati da sami obrade odgovarajuće teme u vidu eseja ili seminarskog rada. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Rakas S., Uvod u poslovnu etiku, Megatrend Univerzitet, Beograd, 2006.
- Milosević J.; Mandić D., Etika, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Podgorica, 2010.
- Piter S., Uvod u etiku, Sremski Karlovci, Novi Sad, 2004.
- Kider R., Etičke dileme, CID, Podgorica, 2006.
- Tomović S., Imanuel Kant, Pobjeda, Podgorica 1996.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Računovodstvo
- Marketing u trgovini
- Poslovi pravnog prometa

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti poslovne etike)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti prilikom obavljanja određenih poslova)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.3.5. OSIGURANJA U TRGOVINI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	56	16		72	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za obavljanje poslova osiguranja u trgovini, u skladu sa utvrđenim pravilima i procedurama. Razvijanje preciznosti, ažurnosti i odgovornosti u radu

3. Ishodi učenja**Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:**

1. Identifikuje opšte karakteristike osiguranja
2. Utvrdi organizaciju osiguranja trgovine
3. Predstavi najvažnija dokumenta u osiguranju trgovine
4. Identifikuje postupak osiguranja lica i imovine, u skladu sa predviđenim pravilima
5. Predstavi postupak osiguranja transporta (CMR i KARGO) u domaćem i međunarodnom prevozu, u skladu sa propisima

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje opšte karakteristike osiguranja	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i istorijski razvoj osiguranja	
2. Objasni značaj i vrste osiguranja	Vrste osiguranja: putno zdravstveno osiguranje, osiguranje života, osiguranje od posljedica nesrećnog slučaja, osiguranje objekata i stvari, osiguranje transporta, osiguranje motornih vozila, osiguranje od odgovornosti, osiguranje kredita i druga osiguranja
3. Nabroji osnove osiguranja	Osnove: ekonomska, tehnička, pravna
4. Navede funkcije osiguranja	Funkcije: zaštita imovine, unapređenje kredita, razmjena trgovine, prikupljanje novčanih sredstava, efikasna alokacija kapitala, socijalna funkcija
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Osiguranje - Vrste i osnove osiguranja - Funkcije osiguranja	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Utvrđi organizaciju osiguranja trgovine	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni subjekte osiguranja	Subjekti osiguranja: osiguravači, osiguranik, zastupnici, posrednici, ugovarač osiguranja, korisnik osiguranja
2. Predstavi elemente osiguranja	Elementi osiguranja: predmet osiguranja, rizik, premija, naplata štete
3. Objasni pojam premije osiguranja	
4. Navede ekonomska načela u osiguranju	Načela: sigurnosti, likvidnosti, rentabilnosti
5. Navede agente u osiguranju	Agenti: zastupnik, posrednik
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Subjekti osiguranja - Agenti u osiguranju - Osnovni elementi osiguranja - Ekonomska načela u osiguranju	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Predstavi najvažnija dokumenta u osiguranju trgovine	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Identifikuje najvažnija dokumenta u osiguranju	Dokumenta: polisa osiguranja, list pokrića, certifikat osiguranja, potvrda o sklopljenom osiguranju, slip i cover note.
2. Nabroji osnovne elemente polise osiguranja	Osnovni elementi: ugovorne strane osiguranja, predmet osiguranja, rizik, trajanje osiguranja, svota osiguranja, premija, datum izdavanja polise, potpise ugovornih strana, bonus/ malus i dr.
3. Navede najčešće primjenjivanje polise osiguranja	Polise: kargo, kasko, pomorske, kopnene, individualne, kolektivne, pojedinačne, generalne, valutirane, nevalutirane
4. Popuni ponudu i polisu osiguranja sa potrebnim podacima na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Dokumenta u osiguranju - Elementi polise osiguranja	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje postupak osiguranja lica i imovine u skladu sa predviđenim pravilima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste osiguranja lica	Vrste osiguranja lica: osiguranje života, osiguranje od nesrećnog slučaja, zdravstveno osiguranje, bolesničko osiguranje
2. Obrazloži pojam osigurane sume, tarife, premije, uslova osiguranja	
3. Nabroji elemente ponude polise osiguranja lica	Elementi ponude polise osiguranja lica: ime i prezime osiguranika, adresa, kontakt telefon, vremensko i teritorijalno pokriće, osigurani rizici, osigurane sume za osigurane rizike, premija, ukupna premija za naplatu i dr.
4. Izračuna premiju osiguranja lica, u skladu sa propisanim tarifama, na konkretnom primjeru	
5. Objasni pojam i vrste osiguranja imovine, uslove, predmet osiguranja, osigurane rizike i potrebnu dokumentaciju	
6. Izračuna sumu osiguranja, u skladu sa propisanim pravilima za utvrđivanje vrijednosti predmeta/ objekta osiguranja i propisanim tarifama, na konkretnom primjeru	
7. Prepozna elemente ponude polise osiguranja imovine	Elementi ponude polise osiguranja imovine: ime i prezime ugovarača/ osiguranika, jedinstveni matični broj (za fizičko lice), poreski identifikacioni broj (za pravno lice), adresa, kontakt telefon, kvadratura objekta, godina izgradnje, spratnost, broj stana, period osiguranja, suma osiguranja za objekat, suma osiguranja za stvari, učešće osiguranika u štetnom događaju, osnovna premija, ukupna premija, način plaćanja i dr.
8. Popuni polisu osiguranja imovine, na konkretnom primjeru	

Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja

U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3 i 5. Za kriterijum 4, 6, 7 i 8, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje postupak osiguranja lica i imovine u skladu sa predviđenim pravilima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
Predložene teme	
- Pojam i vrste osiguranja lica - Vrste osiguranja imovine - Elementi polise osiguranja lica i imovine	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Predstavi postupak osiguranja transporta (CMR i KARGO) u domaćem i međunarodnom prevozu u skladu sa propisima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste osiguranja transporta	Vrste: CMR (osiguranje odgovornosti) i KARGO (osiguranje robe)
2. Objasni sumu osiguranja, način utvrđivanja vrijednosti robe, tarife osiguranja u transportu i klasifikaciju vrsta roba u tarifne razrede i po zemljama opasnosti	
3. Objasni premiju osiguranja transporta, na konkretnom primjeru	
4. Obrazloži ponudu polise za osiguranje transporta robe	
5. Popuni polisu za osiguranje transporta CMR i KARGO, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1, 2, 3 i 4. Za kriterijum 5 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Osiguranje transporta - Dokumenta u osiguranju transporta - Polisa u transportnom osiguranju	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Osiguranja u trgovini je koncipiran da učenicima omogućava sticanje znanja i vještina iz ove oblasti. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalan i timski rad. Preporučljivo je da tokom realizacije vježbi, učenici samostalno ili u timu, rješavaju praktične zadatke i da ih nakon toga usmeno prezentuju drugim učenicima, uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom. Tokom prezentacije učenici treba da se jasno izražavaju i pravilno koriste stručnu terminologiju. Prilikom izvođenja pojedinih praktičnih vježbi treba koristiti simulaciju kako bi se učenicima približila određena nastavna materija.
- Prilikom realizacije određenih sadržaja iz ovog modula, učenicima se može dati da sami obrade odgovarajuće teme u vidu seminarskog rada. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu određenog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja ili kritičke opaske. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih i projektnih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnici treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Šulejić P.; Kočović, J., Osiguranje, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.
- Marović B., Osiguranje i špedicija, Ekonomski fakultet, Novi Sad, 2001.
- Važeća zakonska regulativa iz oblasti osiguranja imovine i lica u Crnoj Gori.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1
4.	Štampač	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Poslovi pravnog prometa

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti osiguranja imovine i lica)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku u vidu korišćenja propisa i dokumentacije iz oblasti osiguranja imovine i lica)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene formule u rješavanju praktičnih zadataka)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obračun premija osiguranja za određene vrste osiguranja imovine i lica)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.3.6. SOCIJALNE MREŽE I GLOBALIZACIJA**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	50	22		72	3

2. Cilj modula:

- Upoznavanje sa procesom globalizacije, izazovima savremenog tržišta rada, cjeloživotnim učenjem i volonterizmom, ljudskim pravima i slobodama, kao i značajem političke anažovanosti i medijske pismenosti. Razvijanje stvaralačkog kritičkog i kreativnog odnosa prema izazovima savremenog društva.

3. Isodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Prepozna položaj mladih u procesu globalizacije društva
2. Identifikuje obilježja osnovnih ljudskih prava i sloboda
3. Prepozna društveni kontekst rodni uloga u kulturološki različitim društvima
4. Procijeni značaj razvoja političke svijesti i ostvarivanja ciljeva održivog razvoja
5. Prepozna mogućnosti i zahtjeve globalnog tržišta rada
6. Primijeni medijsku pismenost u svakodnevnom životu
7. Identifikuje karakteristike sajber kulture, kao društvenog fenomena

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Prepozna položaj mladih u procesu globalizacije društva	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni proces i uzroke globalizacije savremenog društva	Uzroci globalizacije: demografski, saobraćajni, komunikacijski, politički i dr.
2. Objasni faktore globalizacije savremenog društva	Faktori globalizacije: industrijski, finansijski, politički, informacijski i dr.
3. Objasni imperativ globalnog društva	
4. Objasni pojam mladosti kroz istorijske epohe	
5. Navede prosvjetiteljske ideje obrazovanja	
6. Obrazloži položaj mladih u globalnom društvu	
7. Prezentuje položaj mladih u savremenom i tradicionalnom društvu, na zadatom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6. Za kriterijum 7 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Mladi i globalno društvo	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje obilježja osnovnih ljudskih prava i sloboda	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i vrste ljudskih prava i sloboda	Vrste ljudskih prava i sloboda: pravo na život, pravo na poštovanje privatnog života, pravo slobode mišljenja, savjesti i vjeroispovjesti i dr.
2. Objasni istorijat i filozofiju ljudskih prava i sloboda	
3. Objasni kulturološke različitosti i univerzalnost ljudskih prava i sloboda	
4. Objasni uticaj socijalizacije na lične slobode	
5. Navede oblike kršenja ljudskih prava prema Univerzalnoj deklaraciji o ljudskim pravima	
6. Istraži primjere kršenja ljudskih prava i sloboda u svijetu	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Ljudska prava i slobode	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Prepozna društveni kontekst rodni uloga u kulturološki različitim društvima	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni rodne uloge u tradicionalnom i savremenom društvu	
2. Objasni rodni identitet i vrijednosne orijentacije	
3. Opiše rodne nejednakosti u različitim razvojnim fazama i društvenim kontekstima	
4. Objasni pojmove kulturni identitet i etnocentrizam	
5. Navede primjere multikulturalnosti u društvu	
6. Objasni pojam i značaj etničke i rasne pripadnosti u društvu	
7. Objasni nastanak predrasuda i uticaj na razvoj društvene svijesti o prihvatanju različitosti	
8. Izradi kulturološku mapu na primjeru zadatog regiona	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 7. Za kriterijum 8 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Rodne uloge - Kulturni identitet - Globalno društvo - Multikulturalnost	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Procijeni značaj razvoja političke svijesti i ostvarivanja ciljeva održivog razvoja	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni aspekte odnosa mladih i politike	
2. Objasni značaj političkog integrisanja i aktivizma mladih	
3. Objasni značaj volonterizma i civilnosti mladih, kao oblika socijalnog kapitala	
4. Predloži oblike aktivizma i volonterizma mladih, na primjeru lokalne zajednice	
5. Argumentuje značaj globalnih ciljeva održivog razvoja i njihovu usmjerenost na izgradnju mira	Globalni ciljevi održivog razvoja: svijet bez siromaštva, svijet bez gladi, dostojanstven rad i ekonomski rast, mir, pravda i snažne institucije, smanjanje nejednakosti, odgovorna potrošnja i proizvodnja i dr.
6. Istraži politiku i ciljeve održivog razvoja, na primjeru lokalne zajednice	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3 i 5. Za kriterijume 4 i 6 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Mladi i politika - Održivi razvoj	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Prepozna mogućnosti i zahtjeve globalnog tržišta rada	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni posljedice globalizacijskih procesa na sferu rada	
2. Objasni nesigurnost tržišta rada u savremenom društvu	
3. Objasni potrebu za stalnim stručnim usavršavanjem i cjeloživotnim učenjem u cilju prilagođavanja potrebama tržišta rada	
4. Objasni koncept izgradnje stila života kroz slobodno vrijeme	
5. Navede mjere za prevazilaženje ograničenja u sferi rada koje nameće savremeno društvo	
6. Objasni funkcije slobodnog vremena i otuđenje od rada	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Uticaj globalizacije na rad i tržište rada - Otuđenje u procesu rada - Cjeloživotno učenje	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Primijeni medijsku pismenost u svakodnevnom životu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede različite aspekte medijske pismenosti	Aspekti medijske pismenosti: tehnička, kulturološka, društvena i misaona
2. Objasni pojam i metode spinovanja	
3. Opiše uticaj medija na formiranje javnog mnijenja	
4. Objasni pojam cenzure i medijske manipulacije	
5. Objasni uticaj demografskih karakteristika i kulturnog kapitala na formiranje različitih stavova o medijima	
6. Prepozna medijske stereotipe , na zadatom primjeru	Medijski stereotipi: kult tijela, diskriminacija, jezik mržnje i dr.
7. Objasni različite oblike uticaja medijskih sadržaja na publiku	
8. Procijeni objektivnost medija primjenom pravila (5W+1H) , na zadatom primjeru	Pravila (5W+1H): Ko je nešto uradio ili rekao? Šta se desilo? Gdje se desilo? Kada se desilo? Zašto se desilo? Kako se desilo?
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 4, 5 i 7. Za kriterijume 6 i 8 potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Medijska pismenost	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje karakteristike sajber kulture, kao društvenog fenomena	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Navede specifičnosti umreženog društva	
2. Navede sadržaj i faktore razvoja sajber kulture	Sajber kultura: računarska tehnologija i digitalna revolucija, kiborg, virtualna stvarnost, kibernetički prostor, virtualne zajednice, onlajn identiteti i informacijsko društvo
3. Istraži uticaj virtuelne stvarnosti na kretanja u društvu	
4. Objasni pitanje identiteta i zajednice u virtuelnim svjetovima	
5. Objasni društvene mreže kao oblik sajber kulture	
6. Objasne pojam kiborgoetike	
7. Objasni značenje i tipove sajber kriminala	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 4, 5, 6 i 7. Za kriterijum 3 potrebna je ispravno urađena vježba sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Umreženo društvo - Sajber kultura - Virtuelne zajednice i identitet - Kiborgoetika - Sajber kriminal	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Socijalne mreže i globalizacija koncipiran je tako da učenicima omogućava sticanje znanja iz ove oblasti kroz teorijsku nastavu i vježbe. Teprijski dio nastave i vježbe treba izvoditi sa cijelim odjeljenjem, uz primjenu aktivnih oblika nastave – interaktivnih predavanja, rada u parovima i malim grupama, samostalnog rada i istraživanja učenika na času.
- Prilikom realizacije vježbi, u zavisnosti od tipa situacije i zadataka, može se organizovati demonstracija/simulacija u radu sa učenicima. Nakon urađenih vježbi, učenici treba da prezentuju svoje rezultate, uz obrazloženje vlastitog stava i da o istom diskutuju sa drugim učenicima i nastavnikom.
- Prilikom obrade nastavnog sadržaja preporučljivo je podsticati učenike na sprovođenje različitih istraživanja kako bi na taj način došli do informacija. Za realizaciju Ishoda 7 nastavnik može koristiti filmove „Terminator, „Terminator II – Judgment day“, „Metropolis“, „1984.“ 5, „A Clockwork Orange“, „Star Trek – First Contact“, „Truman show“ i dr. U nastavnom procesu mogu se koristiti i društvene mreže kao što je www.edmundo.com ili druge za koje nastavnik procijeni da su prilagođene učenicima.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik bi trebao da podstiče učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Đordjević D., Sociologija forever, Niš, 1996.
- Vuletić V., Sociologija, Klett, 2014, Beograd.
- Entoni, G., Sociologija, CID, Podgorica, 1998.
- Eko U., Kultura, Informacija, Komunikacija, Nolit, Beograd, 1993
- Dragičević, A., „Doba kiberkomunizma: visoke tehnologije i društvene promjene“, Zagreb, Golden marketing, 2003.
- Fukuyama F., Izgradnja države: vlade i svjetski poredak u 21. stoljeću, Zagreb, Izvori, 2005

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju godine

9. Povezanost modula – korelacija

- Preduzetništvo
- Savremeno odrastanje
- Psihologija prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenoj formi, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način iz oblasti socijalnih mreža i globalizacije)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenoj formi, gledanje filmova i slušanje muzike na stranom jeziku)
- Matematička kompetencija i kompetencija iz oblasti prirodni nauka i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja u analitičkom pristupu rješavanju problema)
- Diiitalna kompetencija (sticanje informatički znanja i vještina prilikom istraživanja zadatih tema)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalni rad i istraživanje na zadatu temu)
- Socijalna i građanska kompetencija (razvijanje sposobnosti za timski rad i saradnju; podsticanje odgovornosti i podjele zadataka)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti davanja inicijative, organizovanja i pravilno određivanja prioriteta)
- Kulturološka svijest i ekspresija (razvijanje kulturne inteliencije i socijalno kapitala kroz upoznavanje kulturološki različitosti i sadržaj vllastite kulture, gledanje filmova i dr.)

3.3.7. NAUKA O ISHRANI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	66			66	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za primjenu osnovnih principa i zakona pravilne ishrane i izračunavanje energetske i biološke potrebe različitih populacionih grupa.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Interpretira značaj hranljivih materija u ishrani
2. Odredi energetske vrijednosti pojedinih namirnica
3. Odredi vrijednosti dnevnog obroka za pojedine kategorije zdravih ljudi
4. Prepozna posljedice nepravilne ishrane
5. Razlikuje specifičnosti pojedinih načina ishrane

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Intepretira značaj hranljivih materija u ishrani	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni ulogu ishrane u zdravlju	
2. Definiše hranu	
3. Objasni opšte principe pravilne ishrane	Principi pravilne ishrane: podmirivanje energetske i biološke potrebe organizma i održavanje tjelesne ravnoteže
4. Definiše hranljive materije	Hranljive materije: proteini, lipidi, ugljeni hidrati, vitamini, minerali, voda
5. Definiše makro i mikro nutrijente	Makro nutrijenti: proteini, lipidi, ugljeni hidrati Mikro nutrijenti: vitamini, minerali
6. Objasni ulogu hranljivih materija u organizmu	Uloga hranljivih materija: gradivna, energetska i zaštitna
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Uloga ishrane u zdravlju - Hrana - Opšti principi pravilne ishrane - Hranljive materije	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Odredi energetske vrijednosti pojedinih namirnica	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše namirnice	
2. Opiše hemijski sastav i osobine namirnica biljnog porijekla	Namirnice biljnog porijekla: žitarice, voće i povrće i njihove prerađevine
3. Opiše hemijski sastav i osobine namirnica životinjskog porijekla	Namirnice životinjskog porijekla: meso, riba, jaja, mlijeko i njihove prerađevine
4. Objasni nutritivno-biološku vrijednost namirnica biljnog i animalnog porijekla	
5. Objasni način računanja energetske vrijednosti namirnica	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti ipomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Životne namirnice - Namirnice u ljudskoj ishrani - Piramida zdrave i pravilne ishrane - Određivanje energetske vrijednosti namirnica	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da	
Odredi vrijednosti dnevnog obroka za pojedine kategorije zdravih ljudi	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja	Kontekst
U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	(Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše bilans ishrane	
2. Objasni uslove koji određuju dnevni unos hrane	Uslovi: fiziološki (pol, uzrast, zdravstveni status), specifični (fizičke i psihičke aktivnost, radni uslovi) i ekološki (klimatske promjene)
3. Objasni nutritivne i energetske potrebe različitih populacijskih grupa	
4. Izračuna energetske vrijednosti dnevnog obroka za djecu, radnike, sportiste i stare ljude	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Principi racionalne ishrane - Sastavljanje dnevnog obroka - Ishrana nekih kategorija zdravih ljudi	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Prepozna posljedice nepravilne ishrane	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše direktne i indirektne posljedice nepravilne ishrane	
2. Opiše posljedice nedovoljnog unošenja hrane	Nedovoljno unošenje hrane: gladovanje, hipovitaminoze, avitaminoze, rahitis, anoreksija
3. Opiše posljedice prekomjernog unošenja hrane	Prekomjerno unošenje hrane: gojaznost, hipervitaminoze, fluoroza
4. Definiše dijetalnu ishranu	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Nepravilna i neracionalna ishrana - Određivanje stanja uhranjenosti - Osnove dijetalne ishrane	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Razlikuje specifičnosti pojedinih načina ishrane	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni osnovne karakteristike tradicionalnih načina ishrane	Tradicionalni načini ishrane: ishrana bazirana na nasljeđu znanja, vještina, načina ponašanja i običaja unutar jedne kulture
2. Objasni osnovne karakteristike savremenih načina ishrane	Savremeni način ishrane: ishrana u savremenim uslovima života (aditivi, pesticidi, fast food i dr.)
3. Objasni osnovne karakteristike alternativnih načina ishrane	Alternativni način ishrane: vegetarijanstvo, makrobiotika i dr.
4. Objasni osnovne karakteristike ishrane u vanrednim uslovima	Ishrana u vanrednim uslovima: ishrana u slučaju elementarnih nepogoda (zemljotresa i poplava)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4.	
Predložene teme	
- Tradicionalna i savremena ishrana - Alternativni načini ishrane - Ishrana u vanrednim prilikama	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Nauka o ishrani je koncipiran da učenicima omogućava sticanje teorijskih znanja iz ove oblasti. Preporučuju se didaktičke metode koje omogućavaju da učenik u najvećoj mjeri bude aktivan u cilju postizanja značajnog stepena samostalnosti i inicijativnosti učenika u učenju i radu. Preporučene didaktičke metode su sljedeće: rad u grupama, studije slučaja, debata, igranje uloga, učenja putem otkrića, analiza udžbeničkog teksta, pretraživanje baze podataka, istraživanje u medijateci, grafički prikaz, gost na času - stručnjak za predmetnu temu (npr. nutricionista), izrada ppt prezentacija i panoa, izrada projektnih zadataka. Osim prethodnog, u pravcu postizanja kvalitetnog i trajno stečenog znanja, neophodno je ostvariti i korelaciju među različitim modulima.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Banković-Paunović S.; Nikolić M., Nauka o ishrani za IV razred ugostiteljsko-turističke škole, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2010.
- Banković-Paunović S.; Nikolić M., Nauka o ishrani za specijalističko obrazovanje, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2010.
- Đurišić B., Ishrana, Visoka hotelijerska škola strukovnih studija, Beograd, 2008.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
5.	Računar sa internet konekcijom	1
6.	Projektor	1
7.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanje ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.
- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poznavnje robe II
- Poznavnje robe III
- Higijena u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku se dostiže putem komuniciranja u pisanom i usmenom obliku, što podrazumjeva i sposobnost čitanja, pisanja i razumjevanja različitih tekstova. Takođe, podrazumijeva sposobnost pretraživanja, prikupljanja i korišćenja pisanih informacija, podataka i pojmova, kao i sposobnost formiranja vlastitih argumenata u govoru i pismu
- Komunikacija na stranom jeziku se dostiže kroz usmeno i pisano izražavanje na stranom jeziku kroz simulacije situacija, rad na studijama slučaja, sposobnost pretraživanja, prikupljanja i korišćenja pisanih informacija, podataka i pojmova
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji se dostižu kroz primjenu matematičkog mišljenja u rješavanju problema u nizu različitih situacija kao i sposobnost i spremnost korišćenja logičkog razmišljanja kao matematičkog oblika mišljenja i prikazivanje tabela, grafikona, dijagrama. Kroz osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji podrazumjevaju se sposobnost i spremnost upotrebe znanja, načina rada i tehnika koje se koriste u nauci da bi se objasnio svijet prirode kao odgovor na ljudske potrebe i želje
- Digitalna kompetencija se dostiže kroz korišćenje informaciono-komunikacione tehnologije u radu i komunikaciju kroz upotrebu računara za pronalaženje, procjenu, prikazivanje i razmjenu informacija, kao i izradi prezentacija, istraživanju primjera sa interneta, prezentovanja svojih radova itd.
- Učiti kako uči se dostiže kroz primjenu procesa učenja i istrajnosti u učenju, organizovanja vlastitog učenja uključujući efikasno upravljanje vremenom i informacijama kako u samostalnom učenju tako i pri učenju u grupi
- Socijalna i građanska kompetencija se dostiže kroz učestvovanje na efikasan i konstruktivan način u društvenom životu i radu, u cilju rješavanja konflikata ukoliko je to potrebno
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo se dostiže kroz osposobljavanje pojedinaca da ideje pretvori u djelo, kao i sposobnost planiranja, vođenja i evaluacije projekata radi ostvarivanja ciljeva, što ujedno podrazumjeva prihvatanje odgovornosti za vlastite postupke bilo pozitivne ili negativne, razvijanje strateške vizije, postavljanje ciljeva i njihovo dostizanje, te motivisanost za uspjeh
- Kulturološka svijest i ekspresija se dostižu kroz formiranje svijesti o važnosti stvaralačkog izražavanja ideja; razvijanje svijesti o lokalnoj, nacionalnoj i evropskoj baštini i njihovom mjestu u svijetu

3.3.8. SPOLJNOTRGOVINSKO POSLOVANJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	60	6		66	3

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za obavljanje spoljnotrgovinskih poslova i poslova platnog prometa u inostranstvu, u skladu sa važećim pravilima i procedurama . Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Analizira značaj i osnovne principe spoljnotrgovinskog poslovanja
2. Identifikuje različite oblike spoljnotrgovinskih poslova i njihove karakteristike
3. Klasifikuje standarde i konvencije u spoljnotrgovinskom poslovanju
4. Analizira spoljnotrgovinske kalkulacije cijena i zaključivanje ugovora
5. Indentifikuje kanale izvoza i uvoza
6. Definiše načine plaćanja u spoljnoj trgovini

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira značaj i osnovne principe spoljnotrgovinskog poslovanja	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i predmet spoljne trgovine	
2. Objasni značaj spoljne trgovine za nacionalnu privredu	
3. Objasni značaj spoljne trgovine za privredne subjekte i trgovinska preduzeća	
4. Interpretira osnovne principe spoljnotrgovinskog poslovanja	Principi spoljnotrgovinskog poslovanja: poslovni standardi, ekonomski interes, sigurnost posla, čuvanje ugleda i povjerenja, zaštita poslovne tajne, nemonopolsko ponašanje i principi spoljnotrgovinskog poslovanja ustanovljeni u zakonskoj regulativi iz oblasti spoljnotrgovinskog poslovanja
5. Predstavi razliku između spoljne i unutrašnje trgovine na osnovu zadatih primjera	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Spoljna trgovina pojam i značaj - Osnovni principi spoljnotrgovinskog poslovanja - Komparacija spoljne i unutrašnje trgovine	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje različite oblike spoljnotrgovinskih poslova i njihove karakteristike	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Interpretira osnovnu podjelu spoljnotrgovinskih poslova prema pravcu kretanja robe	Prema pravcu kretanja robe: izvozne i uvozne
2. Klasifikuje spoljnotrgovinske poslove prema karakteru i njihovoj specifičnosti	Prema karakteru: redovne, vezane i specifične
3. Objasni vezane spoljnotrgovinske poslove i njihove karakteristike	Vezani spoljnotrgovinski poslovi: kompezacioni, barter, paralelni, sajamski i poslovi malograničnog i susjednog prekomorskog prometa
4. Objasni specifične spoljnotrgovinske poslove i njihove karakteristike	Specifični spoljnotrgovinski poslovi: poslovi oplemenjivanja, reeskontni, tranzitni, lizing, frašinzing, dugoročne proizvodne kooperacije i poslovi poslovno tehničke saradnje
5. Izvrši podjelu spoljnotrgovinskih poslova na vidljive i nevidljive	
6. Opiše vrste usluga u spoljnotrgovinskom prometu, njihov značaj i podjelu	Vrste usluga: trgovina, bankarstvo, osiguranje, međunarodna špedicija, skladištenje, prodaja robe u slobodnim carinskim zonama i sl.
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 6.	
Predložene teme	
- Izvoz i uvoz robe - Redovni, vezani i specifični poslovi spoljne trgovine - Vezani spoljnotrgovinski poslovi - Specifični spoljnotrgovinski poslovi - Usluge u spoljnotrgovinskom prometu	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Klasifikuje standarde i konvencije u spoljnotrgovinskom poslovanju	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Nabroji standarde kvaliteta proizvoda u svijetu i Crnoj Gori	
2. Objasni klauzule INCOTERMS njihov pojam i funkciju	
3. Objasni međunarodnu TIR konvenciju	
4. Objasni carinsku konvenciju za privremeni uvoz robe - ATA	
5. Objasni spoljnotrgovinsko poslovanje, u skladu sa odgovarajućom važećom zakonskom regulativom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5.	
Predložene teme	
- Standardi kvaliteta proizvoda u svijetu - Pojam i funkcija INCOTERMS-a - Međunarodne konvencije u transportu robe - Uredba o carinskoj tarifi u Crnoj Gori - Zakonska regulativa iz oblasti spoljnotrgovinskog poslovanja, koja se odnosi na obavljanje ovog posla	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Analizira spoljnotrgovinsku kalkulaciju cijena i zaključivanje ugovora	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni tehnologiju izvoznog posla i njegove osnovne faze	Faze: poslovi koji prethode zaključivanju posla; pregovaranje, ugovaranje i zaključivanje posla; realizacija ugovora, analiza posla i odlaganje predmeta.
2. Objasni tehnologiju uvoznog posla i njegove osnovne faze	Osnovne faze: utvrđivanje potreba, istraživanje tržišta i izbor snabdjevača; zaključivanje ugovora; realizacija uvoznog posla
3. Objasni pojam, značaj i vrste spoljnotrgovinske kalkulacije	
4. Izradi kalkulaciju cijene izvoznog posla na zadatom primjeru	
5. Izradi kalkulaciju cijene uvoznog posla na zadatom primjeru	
6. Pripremi elemente ugovora za uvoz, na konkretnom primjeru	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 3. Za kriterijume od 4 do 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Tehnologija uvoznog i izvoznog posla - Značaj i vrste spoljnotrgovinske kalkulacije - Ugovor o spoljnotrgovinskom poslu	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da identifikuje kanale izvoza i uvoza	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Definiše pojam, značaj i vrste međunarodnih sajмова i aukcija	
2. Objasni pojam, značaj i vrste međunarodnih berzi	Vrste međunarodnih berzi: specijalizovane i mješovite
3. Objasni vrste berzanskih poslova	Vrste berzanskih poslova: prometne (loko i prompt istovar, utovar i roba na putu) i terminske (forvardi, fjučerski, svopovi i hedžing poslovi)
4. Objasni funkcije i način prodaje preko svjetskih trgovinskih centara	
5. Objasni način spoljnotrgovinske prodaje preko sopstvenog preduzeća i predstavništva	
6. Izvrši spoljnotrgovinsku prodaju u simuliranoj situaciji u zavisnosti od zadatog modela elektronske trgovine	Modeli elektronske trgovine: B2C (Business to Consumer); C2B (Consumer to Business); C2C (Consumer to Consumer)
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Značaj međunarodnih sajмова i aukcija - Vrste međunarodnih berzi i njihov zanačaj - Vrste berzanskih poslova - Drugi kanali spoljnotrgovinskog poslovanja - Spoljnotrgovinsko poslovanje elektronskim putem	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da Definiše načine plaćanja u spoljnoj trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni međunarodni dokumentarni akreditiv	
2. Objasni bankarsku doznaku	
3. Objasni međunarodno kreditno pismo	
4. Objasni vrste platnih kartica	
5. Objasni pojam i vrste bankarskih garancija	
6. Popuni na konkretnom primjeru zadate načine plaćanja	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Vrste i načini plaćanja u spoljnoj trgovini	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Spoljnotrgovinsko poslovanje koncipiran je tako da omogućava sticanje znanja i vještina iz oblasti spoljne trgovine i način njenog obavljanja. Prilikom realizacije ovog modula, učenike treba motivisati na aktivno učenje, samostalni i timski rad. Za obradu pojedinih nastavnih sadržaja, preporučljivo je učenicima dati da samostalno ili u timu rade seminarske ili druge radove. Prilikom izrade seminarskog rada koji obuhvata analizu nekog sadržaja ili problema, učenici treba da pokažu sposobnost kako da na pravilan način prikupe informacije iz relevantne literature i drugih izvora, i da na osnovu toga sami donesu lični zaključak o analiziranoj materiji ili problemu. Učenici svoje seminarske radove treba da javno prezentuju ostalim učenicima u odjeljenju ili grupi i da pruže odgovore na postavljena pitanja. Nastavnici treba da daju uputstva učenicima o metodama pri izradi seminarskih radova.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Da bi se nastavni sadržaj ovog modula približio učeniku, preporučljivo je da se organizuje posjeta određenoj spoljnotrgovinskoj organizaciji i drugim trgovinskim organizacijama, kao i Carinskoj Upravi i carinskim skladištima.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Unković M., Savremena međunarodna trgovina, Beogradska knjiga, 2005.
- Barać S; Stakić B., Međunarodne finansije, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008.
- Bjelić P., Necarinske barijere u međunarodnoj trgovini, Prometej, Beograd, 2004.
- Kovačević M., Međunarodna trgovina, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002.
- Matić B., Vanjska trgovina: Institucije, običaji i poslovanje, Veleučilište u Karlovcu, Karlovac, 2007.
- Babić, M., Međunarodna ekonomija, 6. dopunjeno i izmijenjeno izdanje, Zagreb, 2006.
- Važeća zakonska regulativa iz oblasti spoljne trgovine u Crnoj Gori.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	1
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Marketing u trgovini
- Poslovi u veleprodaji

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti spoljnotrgovinskog poslovanja)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku prilikom obavljanja spoljnotrgovinskih poslova)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene modele u rješavanju praktičnih zadataka iz oblasti spoljnotrgovinskog poslovanja)
- Digitalna kompetencija (upotreba namjenskog softvera za obavljanje određenih poslova iz oblasti spoljne trgovine)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju kroz motivaciju i želju za primjenom ranije stečenih znanja)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanje različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka prilikom obavljanja spoljnotrgovinskih poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)
- Kulturološka svijest i ekspresija (podsticanje upoređivanja svog mišljenja sa mišljenjem drugih, identifikovanje i realizacija društvenih i ekonomskih mogućnosti u kulturnoj aktivnosti)

3.3.9. INTERNET I ELEKTRONSKO POSLOVANJE U TRGOVINI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
IV	33	33		66	3

Vježbe: Odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika.

2. Cilj modula:

- Razumijevanje i primjena internet marketinga, elektronskog bankarstva, elektronskog poslovanja u trgovini i sigurnih sistema plaćanja na internetu. Razvijanje preciznosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Analizira značaj internet marketinga u cilju unapređenja prodaje
2. Identifikuje značaj elektronskog bankarstva za obavljanje poslova u trgovini
3. Identifikuje značaj i prednosti elektronskog poslovanja u trgovini
4. Analizira sigurnost plaćanja pri elektronskoj trgovini

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Analizira značaj internet marketinga u cilju unaprjeđenja prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj internet marketinga u trgovini	
2. Objasni oblike internet marketinga	Oblici internet marketinga: e-mail marketing, marketing na osnovu dozvole, virtualni marketing, udruženi marketing, uputni marketing, marketing „jedan na jedan”, Blog marketing, Baneri – interaktivne marketinške jedinice, društvene mreže
3. Objasni prednosti internet marketinga	Prednosti: za potrošače, za marketare, za konkurentske prednosti
4. Opiše vrste marketing istraživanja	Vrste: primarna i sekundarna
5. Objasni razlike između internet marketing i media plana	
6. Pronađe sajtove sa kojih je moguće naručiti različite vrste proizvoda, u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Prepozna oblik internet marketinga, u skladu sa konkretnim zadatkom	
8. Prezentuje internet prisustvo privrednog subjekta, u skladu sa konkretnim zadatkom	
9. Prezentuje način reklamiranja proizvoda na zatom sajtu	
10. Osmisli jednostavni medija plan, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijume od 6 do 10, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Značaj internet marketinga u trgovini - Oblici i prednosti internet marketinga - Vrste marketing istraživanja - Medija plan	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje značaj elektronskog bankarstva za obavljanje poslova u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni pojam i prednosti elektronskog bankarstva	
2. Objasni oblike elektronskog bankarstva	
3. Objasni sredstva plaćanja na internetu	Sredstva plaćanja: elektronski novac, elektronski čekovi, platne kartice
4. Pronađe na određenom sajtu oblike elektronskog bankarstva koje nude banke, u skladu sa konkretnim zadatkom	
5. Objasni vrste i ulogu elektronskog novca	
6. Objasni mehanizme elektronskog plaćanja	
7. Opiše poslove banaka na internetu	Poslovi banaka: pristup i pregled stanja na računima korisnika, evidencija svih transakcija, plaćanja, transfer novca sa računa na račun, plaćanje predefinisanih računa
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume 1, 2, 3, 5, 6 i 7. Za kriterijum 4, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Pojam i prednosti elektronskog bankarstva - Oblici elektronskog bankarstva - Sredstva plaćanja na internetu - Uloga elektronskog novca - Mehanizmi i instrumenti elektronskog plaćanja - Poslovi banaka na internetu	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje značaj i prednosti elektronskog poslovanja u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni prednosti i nedostatke prodaje preko interneta	
2. Opiše modele organizacije elektronske trgovine	Modeli: aukcijski model, portal modeli, dinamic pricing modeli, online trading i landing modeli
3. Uporedi poslovne modele	Poslovni modeli: G, B, C i E
4. Opiše strategiju elektronskog poslovanja	
5. Opiše Internet biznis plan	
6. Prezentuje oblike elektronske trgovine , u skladu sa konkretnim zadatkom	Oblici elektronske trgovine: B2C i B2B
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 5. Za kriterijum 6, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Modeli organizacije elektronske trgovine - Poslovni modeli - Strategija elektronskog poslovanja - Internet biznis plan	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Analizira sigurnost plaćanja pri elektronskoj trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni osnovne aspekte informacione sigurnosti	
2. Objasni načine prevare preko interneta	
3. Razlikuje oblike malicioznih napada	
4. Opiše načine zaštite na internetu	Načini zaštite: SSL, PCI, token i 3d secur
5. Prepozna oblike zaštite primjenjene na sajtove za plaćanje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
Način provjeravanja dostignutosti ishoda učenja	
U cilju provjeravanja dostignutosti pomenutog ishoda učenja, potreban je usmeni ili pisani dokaz da je učenik uspješno realizovao kriterijume od 1 do 4. Za kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Sigurnost plaćanja pri elektronskoj trgovini - Načini prevare preko interneta - Vrste malicioznih napada - Načini zaštite na internetu	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Internet i elektronsko poslovanje u trgovini, koncipiran je tako da učenicima omogućava sticanje znanja i vještina iz ove oblasti. Teorijski dio nastave realizuje se sa cijelim odjeljenjem. Preporučuje se upotreba, internet prezentacija u cilju boljeg razumijevanja teorijskih znanja.
- Vježbe se realizuju u školskoj učionici koja je opremljena preporučenim materijalnim uslovima. Tokom realizacije ovog oblika nastave, učenici samostalno ili u timu rješavaju praktične zadatke, nakon čega ih usmeno prezentuju drugim učenicima uz stručno obrazloženje i diskusiju sa drugim učenicima i nastavnikom. Učenike treba podijeliti u grupe, a rješavanje praktičnih zadataka realizovati individualno, u parovima ili manjim grupama, ali tako da svaki učenik samostalno uradi određeni praktični zadatak. Nastavnik treba da podstiče problemsku nastavu kojom se učenici navode da sami dolaze do zaključaka prilikom rješavanja problema, što omogućava povezivanje teorijskih znanja sa praktičnom primjenom.
- U cilju podsticanja darovitih učenika, nastavnik može da koristi viši taksonomski nivo u odnosu na preporučeni, kao i proširene ishode učenja, usmjeravajući darovite učenike na zaključivanje, razvijanje sposobnosti analize i sinteze, kreativnosti i pozitivnog odnosa prema oblastima koje ih interesuju. Nastavnik treba da podstakne učenike na razvoj njihovih sposobnosti i interesovanja u cilju pravilne karijerne orijentacije.
- Preporučuju se posjete marketing agencijama, sajmovima tehnike i sl., gdje se učenici neposredno upoznaju sa praktičnom realizacijom nastavnih sadržaja.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Rakita B., Međunarodni marketing, II izdanje, Ekonomski fakultet Beograd, 2002.
- Stankić R., Elektronsko poslovanje, I izdanje, Ekonomski fakultet Beograd, 2007.
- Varagić D., Vodič kroz raj i pakao Internet marketinga, Prometej, Novi Sad, 2002.
- Vidas-Bubanja M., E-Poslovanje: Menadžment, Tehnologije, Aplikacije, Beogradska poslovna škola, 2005.
- Gavrilović B., KAKO DA - Osnovni principi uspešnog poslovanja (Elektronsko poslovanje), Kompjuter Biblioteka, Beograd, 2007.

Napomena:

Nastavnik treba da koristi i preporuči učenicima udžbenike odobrene od strane nadležnog Savjeta, važeće propise iz stručne oblasti i relevantne internet stranice na kojima se nalaze korisne informacije.

6. Prostorni i materijalni uslovi za izvođenje nastave

Redni broj	Opis – alati, instrumenti i uređaji	Kom.
1.	Računar	17
2.	Projektor	1
3.	Projekciono platno	1

7. Obavezni načini provjeravanja i ocjenjivanja ishoda učenja

- Provjeravanje postignuća učenika sprovodi se u kontinuitetu radi praćenja učenika u dostizanju ishoda učenja.
- Vrednovanje postignuća učenika, odnosno dostizanja ishoda učenja vrši se u skladu sa kriterijumima za dostizanje svakog ishoda učenja posebno.
- Kriterijumi ocjenjivanja za ocjene nedovoljan (1) do odličan (5), kao i udio pojedinih ishoda u konačnoj ocjeni, utvrđuju se na nivou aktiva.
- Predviđeni načini provjere dostignutosti ishoda učenja definisani su za svaki ishod posebno.
- Zaključna ocjena na kraju klasifikacionog perioda izvodi se iz ocjena svih ishoda u tom klasifikacionom periodu.

- Zaključna ocjena na kraju školske godine izvodi se na osnovu svih ocjena dobijenih u klasifikacionim periodima.

8. Uslovi za prohodnost i završetak modula

- Pozitivna ocjena na kraju školske godine.

9. Povezanost modula – korelacija

- Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine
- Savremeni načini prodaje
- Marketing u trgovini
- Psihologija prodaje
- Praćenje statističkih podataka u trgovini

Napomena:

U cilju usaglašavanja sadržaja, dinamike realizacije i ishoda učenja, nastavnici su obavezni da zajedno vrše planiranje vaspitno-obrazovnog rada.

10. Ključne kompetencije koje se razvijaju ovim modulom

- Komunikacija na maternjem jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz oblasti elektronskog poslovanja u trgovini i dr.)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije na stranom jeziku u usmenom ili pisanom obliku iz oblasti elektronskog poslovanja u trgovini)
- Digitalna kompetencija (upotreba alata za pretraživanje interneta, pronalazak sajtova i dr.)
- Učiti kako učiti (podsticanje učenika na samostalan rad i istrajnost u učenju)
- Socijalna i građanska kompetencija (podsticanje timskog rada na času u cilju konstruktivne komunikacije, izražavanja različitih stavova, podsticanje odgovornosti i podjele zadataka i dr.)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, davanja izvještaja, procjene, evidentiranja, davanje inicijative i dr.)

4. STRUČNI ISPIT

Stručni ispit se organizuje u skladu sa zakonom i odgovarajućim pravilnikom

4.1. ISPITNI KATALOG ZA STRUČNU TEORIJU

1. Moduli na osnovu kojih je urađen ispitni katalog za stručnu teoriju:

- Higijena u trgovini
- Poznavanje robe I
- Osnove tehnike prodaje
- Poznavanje robe II
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poslovi prodaje
- Poznavanje robe III
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe

2. Cilj ispita:

- Provjera nivoa postignuća ishoda učenja definisanih u modulima koji čine stručnu teoriju od značaja za kvalifikaciju nivoa obrazovanja Tehničar/ Tehničarka prodaje.

3. Sadržaj provjere (ishodi i kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja)

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
Identifikuje sanitarno-higijenske mjere, metode dezinfekcije, mjere zaštite na radu, Individualna zaštitna sredstva, vrste povreda i profesionalna oboljenja vezana za obavljanje posla u trgovini	- Navede određene sanitarno-higijenske mjere u cilju higijenske pripreme radnog prostora Sanitarno-higijenske mjere: dezinfekcija, dezinsekcija, deratizacija, dezodoriranje, aeracija - Opiše pojam i metode dezinfekcije u radnom prostoru Metode dezinfekcije: mehaničke metode (čišćenje, usisavanje, ispiranje vodom); metode fizičke dezinfekcije (toplotom, UV lampama, plamenom i dr.); metode hemijske dezinfekcije (soda, kreč, krečno mlijeko, sapuni i deterdženti, asepsol i dr.) - Objasni značaj postupaka dezinsekcije i deratizacije radnog prostora - Objasni mjere zaštite na radu koje se preduzimaju u radnom prostoru u cilju sprovođenja propisa zaštite na radu i protivpožarne zaštite Mjere zaštite na radu: individualna tehnička zaštita (zaštitna odjeća, obuća, oprema); higijenska zaštita (primjena mjera lične i higijene radnog prostora u cilju prevencije bolesti) i dr. - Objasni upotrebu individualnih zaštitnih sredstava na radu za obavljanje posla u trgovini Individualna zaštitna sredstva na radu: kacige, kape,

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	rukavice, radna odjeća, radna obuća, maske za lice, zaštitne naočari, zaštitne slušalice, štitnici, vodootporna odjeća, odjeća otporna na plamen, odjeća otporna na djelovanje agresivnih hemikalija i dr. - Navede vrste povreda i profesionalna oboljenja pri obavljanju posla u trgovini i značaj prevencije Vrste povrede: rane, oštećenja kosti, krvarenja, povrede oka, opekotine, oštećenja uzrokovana djelovanjem kiselina i baza i dr. Profesionalna oboljenja: zoonoze, parazitna oboljenja, bolesti kostiju i zglobova, proširene vene, išijas, reumatizam, kožni ekcem, respiratorne infekcije, promrzline, očne bolesti, alergije, depresija i dr.
Identifikuje vrste, karakteristike i kvalitet materijala za ambalažu; vlakana, proizvoda hemijske, tekstilne, kožne, drvne i papirne industrije	- Objasni karakteristike materijala za izradu ambalaže, pokazatelje kvaliteta, standarde i ostale propise o kvalitetu neprehrambene robe Materijali za izradu ambalaže: papir, karton, metali, staklo, plastika, tekstil, drvo i dr. Pokazatelji kvaliteta: organoleptička, mehanička, hemijska, fizičko-hemijska i eksploataciona svojstva Standardi i ostali propisi: ISO, CE oznake i ostali standardi u pogledu bezbjedne upotrebe neprehrambenih roba Neprehrambena roba: proizvodi hemijske industrije, tekstilni proizvodi, koža i krzno, drvo i proizvodi od drveta, papir i proizvodi grafičke djelatnosti, proizvodi bazne metalurgije, goriva, elektrotehnički proizvodi i proizvodi prerade nemetala - Objasni vrste proizvoda hemijske industrije, karakteristike, kvalitet i primjenu Vrste proizvoda hemijske industrije: sredstva za pranje i čišćenje, kozmetičko-parfimerijski proizvodi, kozmetički preparati za njegu kože, dekorativna kozmetika, kozmetički proizvodi za ličnu higijenu, boje, lakovi, kaučuk, guma i plastične mase Karakteristike: sirovinski sastav, organoleptičke osobine, mehanička i termička svojstva Kvalitet: efikasnost, univerzalnost, neškodljivost, trajnost, sposobnost uklanjanja ispiranjem, postojanost, dobra mazivost, pokrivna moć, prijatan miris, efikasnost, bakteriološka ispravnost i otpornost na toplotu - Objasni vrste i karakteristike vlakana, tekstilnih proizvoda i proizvoda od kože i krzna i njihov kvalitet

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	Vrste vlakana: prirodna i hemijska Karakteristike vlakana: fizička i fizičko-hemijska, mehanička i hemijska svojstva Vrste tekstilnih proizvoda: tkanine, trikotaža, tekstilna konfekcija i komadna roba Karakteristike tekstilnog proizvoda: sirovinski sastav, dimenzije, mehanička svojstva, eksploataciona i estetske Vrste proizvoda od kože: obuća i kožna galanterija Karakteristike proizvoda od kože: higijenske, eksploatacione i estetske Karakteristike krzna: boja, dužina dlake, gustina, mekoća, sjaj, trajnost i debljina kožne podloge - Objasni asortiman mehaničke prerade drveta, materijale za proizvodnju namještaja, karakteristike, kvalitet i klasifikaciju namještaja Asortiman: rezana građa, furnir i drvene ploče Materijali za proizvodnju namještaja: materijali za noseću konstrukciju namještaja, elastični materijali, materijali za oblaganje i pomoćni pribor Kvalitet: funkcionalnost, trajnost, izdržljivost, otpornost i preciznost izrade Klasifikacija: prema namjeni, materijalu, komponovanju, stilu i funkciji - Objasni formate i karakteristike proizvoda od papira i kvalitet Formati: osnovni formati reda A, sporedni formati reda B i zavisni formati reda C Karakteristike: sastav i fizičko - mehanička svojstva Proizvodi od papira: papirna konfekcija, pribor za pisanje i crtanje
Identifikuje klasifikaciju, spoljašnji i unutrašnji izgled maloprodajnog objekta, opremu, uređaje, alat i pribor za obavljanje posla, korišćenje sredstava unutrašnjeg transporta, pojam i klasifikaciju robe, zalihe i asortiman, pravilno rukovanje ambalažom i karakteristike radnih mjesta u trgovini	- Objasni pojam i kriterijume za klasifikaciju maloprodajnih objekata Kriterijumi: vrsta robe (prehrambene, neprehrambene, mješovite), veličina (male, srednje, velike), mjesto poslovanja (pokretne, nepokretne i polupokretne), organizacioni oblik (klasične i savremene), asortiman (univerzalne, šire specijalizovane i usko specijalizovane) - Objasni značaj, faktore lokacije i spoljašnja obilježja maloprodajnog objekta Spoljašnja obilježja: firma, izlog, izlaz, ulaz, prilaz do prodavnice, fasada, nadstrešniuca, tende, reklamni natpisi i dr. - Opiše razliku između djelove prodajnog prostora i djelove pomoćnih

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	prostorija u maloprodajnim objektima kod klasičnog načina prodaje i djelove savremenih maloprodajnih objekata Djelovi prodajnog prostora: prostor za namještaj i robu, prostor za prodavača, prostor za kupca Djelovi pomoćnih prostorija: priručno skladište, kancelarija poslovođe i higijensko-sanitarne prostorije - Objasni uslove i stanje maloprodajnog objekta za nesmetan rad Uslovi: higijena, temperatura, osvjjetljenje, vlažnost i dr. Stanje maloprodajnog objekta: stanje elektroinstalacija, rasvjete, stanje uređaja za klimatizaciju, stanje vodovodne mreže, stanje kanalizacione mreže, stanje sanitarnih uređaja, stanje protivpožarnog sistema, stanje uređaja za telekomunikaciju, stanje alarmnih uređaja i dr. - Nabroji namještaj u maloprodajnom objektu za sve oblike prodaje Namještaj: police, gondole, tezge, kere tezge, zidne police, blagajnički stolovi, regali, podijumi i dr. Oblici prodaje: klasični, savremeni - Navede tehničke uređaje, alat i pribor u maloprodajnom objektu Tehnički uređaji: uređaji za hlađenje, oprema za mjerenje robe (vage), mlinovi, mašine za siječenje i dr. Alat i pribor: čekić, kliješta, nož, makaze, vješalice, čiode, žice, konac i dr. - Objasni provjeru funkcionalnosti i osnovno održavanje tehničkih uređaja, alata i pribora u maloprodajnom objektu Osnovno održavanje: čišćenje, podmazivanje, zamjena dijelova i sl. - Opiše upotrebu sredstava unutrašnjeg transporta u zavisnosti od vrste robe Sredstva unutrašnjeg transporta: paletari, ručna kolica, kolica na električni pogon, liftovi, beskrajna traka i dr. - Objasni pojam, svojstva, klasifikaciju robe prema različitim kriterijumima, značaj kvaliteta robe sa stanovišta trgovine i propise o kvalitetu robe Svojstva: tehnička, funkcionalna i estetska Kriterijumi: izvor dobijanja, brzina potrošnje, brzina prodaje, robne grupe i dr. Propisi: standardi, norme kvaliteta i tehnički normativi - Objasni deklaraciju i njene elemente Elementi: naziv proizvoda, naziv proizvođača, težina, sirovinski sastav, uputstvo za upotrebu, rok upotrebe i

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	datum proizvodnje i dr. - Objasni pojam, značaj i vrste zaliha u maloprodajnom objektu Vrste zaliha: radne, rezervne i izložbene - Objasni pojam i značaj asortimana robe za obavljanje posla u maloprodajnom objektu i kriterijume za formiranje asortimana robe Kriterijumi: trajnost, popunjenost, zastupljenost i prema dimenzijama - Objasni pojam i vrste ambalaže prema kriterijumima Kriterijumi: osnovna funkcija, trajnost, stepen vezanosti za robu, vrsta zaštite, ko pakuje robu, tržište kome je namijenjena, vrsta proizvoda koji se pakuje - Definiše funkcije ambalaže i faze uskladištenja Funkcije: skladišno – transportna, zaštitna, ekonomska, upotrebna, prodajna, ekološka, informativna Faze uskladištenja: prijem, raspored, smještaj, čuvanje i izdavanje - Objasni poslove rukovanja ambalažom i osobine ambalaže izrađene od različitih materijala i vraćanje ambalaže dobavljaču Poslovi: istovar robe, prenos robe, smještaj robe, otvaranje, skladištenje, čuvanje i vraćanje Materijal: papir, karton, metal, plastika, staklo, drvo i sl - Objasni pojmove potrošač, kupac, korisnik i kriterijume za podjelu potrošača i ophođenje prodavača prema određenoj kategoriji potrošača Kriterijumi: pol, starost, lojalnost, prema pristupu kupovini, govornjivosti, stručnosti i dr
Identifikuje vrste, asortiman, karakteristike i kvalitet metala i legura, metalne galanterije, alata, metalnog posuda, nakita, goriva, elektrotehničkih proizvoda i proizvoda prerade nemetala	- Objasni metale i legure, vrste metalne galanterije, alata, metalnog posuda i metalnih i nemetalnih materijala za nakit, njihove karakteristike i kvalitet Vrste metalne galanterije: elementi za spajanje, žičani proizvodi i okovi Vrste alata: za sječenje, za kovanje, za cijepanje, za brušenje, za glačanje, za hvatanje, za stezanje i mjerni alati Vrste metalnog posuda: aluminijumsko, tučano, emajlirano, od nerđajućeg čelika, od teflona, pocinkovano, kalajisano i bakarno Vrste metalnih materijala za nakit: legure plemenitih i neplemenitih materijala Vrste nemetalnih materijala za nakit: neorganskog i

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	organskog porijekla - Objasni pojam, značaj, vrste i kvalitet goriva i proizvode destilacije nafte Vrste goriva: prirodna (drvo, ugalj, nafta, zemni gas) i vještačka (drveni ugalj, koks, briketi, derivati nafte) Proizvodi destilacije nafte: motorni benzini, petroleum, dizel goriva i teška ulja za loženje - Objasni vrste i asortiman i kvalitet elektrotehničkih proizvoda Vrste i asortiman: elementi elektroinstalacija (električni provodnici, elektroinstalacioni uređaji, električni mjerni instrumenti), električni izvori svjetlosti (sijalice sa užarenim vlaknom, svjetlosni izvori na principu pražnjenja kroz gasove), elektrotermički aparati (aparati za pripremu hrane, zagrijavanje vode, peglanje rublja), elektromehanički aparati (usisivači, rashladni uređaji), kombinovani (mašine za pranje rublja i posuđa), elektroakustični, audiovizuelni (televizijski prijemnici) i kompjuteri Kvalitet: funkcionalnost, ekonomičnost, pouzdanost, bezbjednost i ekološka neutralnost - Objasni karakteristike, kvalitet, vrste keramike i asortiman stakla i građevinskog materijala Vrste keramike: porcelan, kamenina, poluporcelan, majolika, terakota i grnčarija Asortiman stakla: za zastakljivanje, ravno, reljefno, sigurnosno, refleksno, ogledala, građevinska, formalit staklo i posuđe Asortiman građevinskog materijala: vezivni (cement, kreč, gips), konstruktivni (građevinski, kamen, šljunak, pjesak, opeka, crijep, blokovi, hidroizolacioni i termoizolacioni materijali)
Identifikuje tehnike pripreme robe za prodaju, pravila koja se primjenjuju prilikom izlaganja i kontrole izložene robe, značaj pakovanja robe i završnih poslova prodaje	- Objasni faze pripreme robe za prodaju Faze pripreme: raspakivanje, čišćenje, provjeravanje deklaracija i rokova, grupisanje, sortiranje, klasiranje, mjerenje, pakovanje, ađustiranje, označavanje i čuvanje robe - Objasni postupak raspakivanja, u zavisnosti od vrste pakovanja - Objasni mjerenje robe na instrumentima za mjerenje Instrumenti za mjerenje: instrumenti za mjerenje mase (elektronske vage, automatske vage, balansne vage i dr.), instrumenti za mjerenje zapremine, instrumenti za mjerenje dužine i dr. - Objasni planogram za izlaganje robe i njegovu strukturu

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	- Opiše mjesta i sektore za izlaganje robe Mjesta za izlaganje robe: zidne police, središnje police (gondole), "pečurke", rashladne vitrine i dr. Sektori za izlaganje robe: prehrambeni i neprehrambeni - Opiše pozicije određenog artikla na različitim robnim mjestima Robna mjesta: „udarna“ i „manje udarna“ - Ilustruje raspoređivanje i izlaganje robe - Objasni provjeru izložene robe za prodaju Provjera: rokova trajanja, deklaracija, cijena, organoleptičkih, mehaničkih i eksploatacionih svojstava, funkcionalnosti, postavljenost zaštitnih magneta i dr. - Objasni značaj pakovanja robe i materijale za pakovanje Materijal: papir, karton, plastika, drvo, tekstil, staklo, metalna ambalaža i dr. - Objasni pripremu robe za konačnu potrošnju Konačna potrošnja: mljevenje, sječenje, vakuumiranje, čišćenje i dr. - Objasni načine otpreme robe do kupca Načini otpreme: vozilo prodavnice, angažovanje preduzeća za vršenje transportnih usluga - Opiše specijalno pakovanje određene vrste robe
Identifikuje održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu, pripremu za popis i otpis, prodaju robe u klasičnim prodavnicama, i rješavanje različitih vrsta reklamacija, u skladu sa važećim pravilima i procedurama	- Definiše pojam i značaj aranžiranja i dekoracije u prodajnom prostoru i izlogu - Opiše dekorativne elemente za održavanje dekorisane robe Dekoratívni elementi: ukrasne trake, ukrasne naljepnice, ljepljive trake, oznake od papira i sl. - Obrazloži uticaj aranžiranja i dekorisanja izloga na potrošače - Objasni svrhu, glavne nosioce i postupak popisivanja robe - Navede vrste popisa prema vremenu i redovnosti Vrste popisa: redovni, vanredni, potpuni, djelimični i dr. - Objasni načine utvrđivanja količinskog stanja robe u cilju njenog popisivanja Načini utvrđivanja količinskog stanja: brojanje komadne robe (ručno ili uz pomoć skenera), mjerenje (mase, zapremine i dr.) i sl. - Navede kriterijume na osnovu kojih se roba proglašava za otpis i uslove za odlaganje robe specifičnih karakteristika

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	Kriterijumi: rok trajanja, fizička oštećenja robe, kvar, lom, kalo, oštećenje robe usled štetočina i dr. Robe specifičnih karakteristika: hemikalije, plin, lakovi i dr. - Navede načine prodaje Načini prodaje: klasična (lična) prodaja, savremena - Objasni karakteristike, faze i usluživanje kupaca, u skladu sa klasičnim načinom prodaje Usluživanje kupca: prijem potrošača, upoznavanje želja, pokazivanje robe, pomoć potrošaču pri izboru robe, usmeni sporazum o kupoprodaji robe, mjerenje robe, obračun iznosa za prodatu robe, naplaćivanje, pakovanje, uručivanje prodane robe kupcu, ispraćaj kupca - Objasni opšta pravila koja prodavač treba da poštuje prilikom prijema robe za reklamaciju i obrade reklamacije u maloprodaji Pravila: poštovanje zakonskog roka za rješavanje reklamacije, provjera u kojem maloprodajnom objektu je roba kupljena, provjera količine i stanja vraćene robe - Objasni vrste reklamacija robe Vrste reklamacija: reklamacija kupaca na mjerenje robe, reklamacija kupaca na obračun novčanog iznosa, reklamacija na kvalitet robe - Opiše sadržaj i elemente knjige reklamacija kupaca Elementi knjige reklamacija: redni broj, datum reklamacije, opis reklamacije i način rješenja reklamacije - Objasni način rješavanja reklamacija u trgovini Rješavanje reklamacija: ponovni obračun, zamjena robe, vraćanje novčanog iznosa, izvinjenje kupcu i sl.
Identifikuje vrste, organoleptičke karakteristike, kvalitet, čuvanje i hranjive materije namirnica biljnog i životinjskog porijekla, alkoholnih i bezalkoholnih pića, sredstava za uživanje, meda, šećera i bombona	- Objasni pojam, vrste, standarde kvaliteta, organoleptičke karakteristike, kvalitet i čuvanje prehrambenih proizvoda Standardi kvaliteta: ISO, HACCP, HALAL, Kosher i ostali standardi u pogledu obezbjeđenja kvaliteta različitih vrsta prehrambenih roba Organoleptičke karakteristike: boja, bistrina, konzistencija, količina, spoljna ispravnost, vrsta, originalnost pakovanja, oštećenost površine i spoljnih dijelova, ukus i miris Prehrambeni proizvodi: žitarice i proizvodi od žitarica, svježe voće i povrće i njihove prerađevine, meso i prerađevine od mesa, mlijeko i proizvodi od mlijeka, riba i proizvodi od ribe, bezalkoholna i alkoholna pića i ostale

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	životne namirnice - Objasni uzročnike kvarenja prehrambenih proizvoda, metode konzervisanja, vrste hranjivih materija i njihov značaj Metode konzervisanja: fizičke, hemijske i biološke Vrste hranjivih materija: proteini, ugljeni hidrati, masti i ulja, vitamini i mineralne materije - Objasni hranjivu vrijednost, čuvanje, karakteristike podjelu mesa i vrste prerađevina od mesa, ribe i proizvoda od ribe, školjki i rakova Podjela mesa: meso stoke za klanje, peradi, riba, rakova, školjki i dr. Vrste prerađevina od mesa: oblikovano usitnjeno meso, kobasičarski i suhomesnati proizvodi i mesne konzerve Vrste riba: morska i slatkovodna Vrste proizvoda od ribe: trajne i polutrajne riblje konzerve, usoljena, sušena i dimljena riba Vrste školjki i rakova: školjke (ostriga, dagnja, prstaci, kunjka, srčanka) i rakovi (jastog, prug, škamp) - Objasni podjelu, hranjivu vrijednost, čuvanje, karakteristike i vrste mlijeka i proizvoda od mlijeka, jaja i svinjske masti Proizvodi od mlijeka: mliječni napitci, pavlaka, maslac, maslo, kajmak, sir i dr. - Objasni podjelu, hranjivu vrijednost, čuvanje, karakteristike i vrste proizvoda od žitarica, voća i proizvoda od voća, povrća i proizvoda od povrća, začina i biljnih ulja Proizvodi od žitarica: brašno i ostali mlinski proizvodi, hleb, tjestenine, keks i srodni proizvodi Vrste voća: koštičavo, jabučasto, jagodasto i bobičasto, jezgrasto i južno Vrste proizvoda od voća: poluproizvodi, smrznuto, sušeno, voćni sokovi, marmelada, džem i kompot Vrste povrća: lisnato, krtolasto, leguminoze, povrće sa plodovima i gljive Vrste proizvoda od povrća: smrznuto, sušeno, ukiseljeno, marinirano, sokovi, koncentрати, umaci, sosovi i posebni proizvodi Vrste začina: prema namjeni (za jela, slatka jela i ostale namjene), prema organoleptičkim osobinama (ljuti, mirišljavi, kiseli) i prema dijelu biljke od koga potiču - Objasni vrste bezalkoholnih i alkoholnih pića, sredstava za uživanje, meda, šećera, zaslađivača u dijetalnoj ishrani i bombona i njihove

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	karakteristike Vrste bezalkoholnih pića: voćni sokovi, pjenušava bezalkoholna pića i mineralne vode Vrste alkoholnih pića: pivo, rakije i likeri Vrste sredstava za uživanje: kafa, čaj i kakao Vrste meda: sortni, cvijetni i medljikovac
Identifikuje načine, zadatke i planiranje snabdijevanja prodavnice, faze zaključivanja i sadržaj kupoprodajnog ugovora, načine i faze preuzimanja robe i dokumentaciju koja prati robu	- Objasni značaj snabdijevanja prodavnice robom - Opiše načine i zadatke snabdijevanja prodavnice robom Načini: planske potrebe za robom, trebovanjem iz skladišta, raspoređivanjem robe između prodavnica, nabavkom robe od dobavljača Zadaci: proučavanje rezultata analize potreba potrošača i istraživanja nabavnog tržišta, utvrđivanje politike nabavke, planiranje i obavljanje nabavke robe i dr. - Objasni planiranje snabdijevanja kao poslovnu aktivnost prodavnice - Objasni optimalne količine nabavljene robe - Navede elemente plana snabdijevanja prodavnice robom Elementi plana: vrsta robe, vrijeme nabavke, količina, izbor dobavljača, iznos finansijskih sredstava - Objasni svrhu vođenja evidencije o dobavljačima - Navede posljedice lošeg planiranja snabdijevanja prodavnice robom - Objasni ugovor o kupovini i prodaji robe - Navede faze zaključivanja kupoprodajnog ugovora Faze zaključivanja: faza predugovaranja, faza sastavljanja i faza realizacije - Objasni sadržaj kupoprodajnog ugovora Sadržaj: bitni elementi i ostali elementi - Navede dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice Dokumentacija koja prati robu: trebovanje, nalog skladištu za izdavanje robe, dostavnica, porudžbenica, faktura - Objasni elemente trebovanja, naloga skladištu i otpremnice Elementi trebovanja: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, trebovana količina robe, izdata količina robe Elementi naloga skladištu: broj naloga, datum izdavanja, naziv prodavnice kojoj se izdaje roba, broj trebovanja na osnovu kojeg je izdat nalog skladištu, naziv i količina robe

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	koja se izdaje, potpis odgovornog lica Elementi otpremnice: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, količina, cijena, iznos - Objasni elemente porudžbenice i fakture u pogledu robnih dokumenata koji prate proces poručivanja i fakturisanja robe Elementi porudžbenice: naziv i adresa prodavca i kupca, vrsta i količina robe, cijena po jedinici mjere, rok, način i mjesto isporuke, rok i način plaćanja Elementi fakture: r. br., šifra artikla, naziv artikla, jedinica mjere, izdata količina, pdv %, maloprodajna cijena sa pdv, ukupno - Objasni pojam, načine i faze preuzimanja robe Načini preuzimanja: iz skladišta (trebovanje), od prevoznika, od dobavljača Faze preuzimanja: po dokumentaciji, po kvantitetu, po kvalitetu - Navede robnu dokumentaciju i elemente robnih dokumenata za preuzimanje robe Robna dokumentacija za preuzimanje robe: prijemnica, tovarni list, konsignacija (specifikacija), komisijski zapisnik - Objasni značaj komisijskog zapisnika - Objasni sastavljanje komisijskog zapisnika
Razlikuje samouslužni, samoizborni i načine prodaje u robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim prodajnim objektima i ostale savremene načine prodaje	- Objasni karakteristike samouslužnog načina prodaje - Navede faze samouslužnog načina prodaje Faze: priprema i neposredna samouslužna prodaja - Objasni fazu pripreme i neposredne samouslužne prodaje Faze pripreme: priprema robe za prodaju, raspoređivanje robe, obilježavanje i etiketiranje robe, izlaganje robe Faze neposredne samouslužne prodaje: ulazak potrošača u vanprodajni prostor, kretanje potrošača u prodajnom prostoru, informisanje potrošača o robi, izbor robe, obračun novčanog iznosa za prodatu robu, naplata novčanog iznosa za prodatu robu, pakovanje i uručivanje prodane robe - Objasni karakteristike samoizbornog načina prodaje - Navede faze samoizbornog načina prodaje Faze: priprema i neposredna samoizborna prodaja - Objasni faze pripreme i neposredne samoizborne prodaje Faze pripreme: priprema robe za prodaju, raspoređivanje i

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	označavanje robe, izlaganje robe Faze neposredne samoizborne prodaje: kretanje potrošača i razgledanje robe, informisanje potrošača o robi, izbor robe, mjerenje robe, obračun novčanog iznosa za prodatu robu, naplata novčanog iznosa za prodatu robu, pakovanje i predaja prodane robe potrošaču - Objasni karakteristike prodaje robe u robnim kućama - Objasni vrste robnih kuća prema kriterijumima Kriterijumi: širina asortimana; širina asortimana, nivo cijena i kvalitet robe; prisustvo kupca ili kataloška prodaja; koncentracija finansijskih sredstava i broj prodavnica - Objasni karakteristike prodaje robe u trgovinskim centrima - Objasni vrste trgovinskih centara prema njihovom nastanku Vrste trgovinskih centara: nastali istorijskim razvojem djelova grada, novoizgrađeni - Objasni karakteristike ostalih prodajnih objekata Ostali prodajni objekti: automati, komisione prodavnice, pokretne prodavnice, fabričke prodavnice, prodavnice skladišta, autleti i dr. - Navede ostale načine prodaje Ostali načini prodaje: prodaja robe putem TV-a, telefona, putem kataloga, posredstvom agenta prodaje, putem interneta (elektronska trgovina) - Objasni karakteristike prodaje robe putem TV-a - Objasni karakteristike prodaje robe putem kataloga - Objasni karakteristike prodaje posredstvom agenta prodaje - Objasni karakteristike prodaje robe putem interneta (elektronska trgovina)
Identifikuje veleprodaju i njene karakteristike, prodaju putem različitih oblika tehničke podrške; porudžbine, organizaciju i osnovna načela nabavke u veleprodaji; značaj poslova transporta, skladištenja i isporuke robe, kao i poslove merčedajzinga	- Objasni pojam veletrgovine i njene osnovne karakteristike, podjelu i funkcije trgovine na veliko Podjela: diskontni centri, distributivni centri, centralna skladišta, „cash and carry“ veletrgovci Funkcije: nabavka, prodaja, transport, skladištenje, prikupljanje informacija i dr. - Nabroji razlike između veleprodaje i maloprodaje - Objasni pojam i osnovne karakteristike veletrgovaca i veleposrednika Veleposrednici: brokeri, agenti, komisioni trgovci i dr. - Navede oblike tehničke podrške prodaji robe Oblici tehničke podrške: uputstvo za rukovanje, katalogi,

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	uzorci, prospekti - Opiše uputstvo za rukovanje Uputstvo za rukovanje: uputstvo za transport, skladištenje, montažu, postavljanje, podešavanje, uhodavanje, upotrebu, održavanje, remont i uklanjanje - Objasni ulogu, sadržaj i vrstu kataloga Vrste kataloga: štampani i elektronski - Objasni sadržaj i vrstu kataloga Sadržaj kataloga: detaljan opis osnovnih svojstava artikla, kvalitet, dezen, asortiman, dimenzije, način potrebe, cijena - Objasni pojam i upotrebu prospekta - Objasni prednosti i probleme pri poručivanju robe prema uzorku - Objasni uticaj razvoja informacione tehnologije na razvoj različitih oblika tehničke podrške prodaji robe - Objasni ulogu i elemente porudžbinice u veleprodaji - Objasni ulogu i elemente porudžbinice Elementi porudžbinice: naziv i adresa prodavca, naziv i adresa kupca, vrsta i količina robe, cijenu po jedinici mjere, rok, način i mjesto isporuke robe, rok i način plaćanja - Objasni načine prijema porudžbenice putem elektronskih uređaja Prijem porudžbenice: u propisanoj formi, putem elektronskih uređaja (hendovi) - Objasni zadatke i organizaciju i osnovna načela nabavke u veleprodaji Organizacija: samostalna jedinica ili podfunkcija marketinga; centralizovana ili decentralizovana Osnovna načela: nabavka robe, pravovremena nabavka robe, nabavka robe u potrebnim količinama, što povoljnija nabavka, nabavka uz ispunjavanje preuzetih obaveza, razvijanje korektnih poslovnih odnosa i dr. - Objasni kriterijume za izbor dobavljača Kriterijumi: pouzdanost, vrsta i količina ponude, rokovi isporuke, kvalitet robe, nabavna cijena - Objasni elemente plana nabavke Elemente plana nabavke: vrsta robe, količina, dinamika snabdijevanja, vrijednost planiranih nabavki - Objasni međuzavisnost plana nabavke i plana prodaje - Objasni pojam, značaj i vrste transporta u trgovini - Objasni vezu transporta i skladišnog poslovanja

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	- Objasni pojam, značaj i poslove skladišta Poslovi: prijem robe, manipulacija teretom, smještaj, čuvanje, dorada, evidencija, izdavanje robe - Opiše proces isporuke robe Proces: priprema porudžbine, odabir prevoznog sredstva, isporuka, preuzimanje - Obasni značaj poznavanja statusa poručene robe pri obavljanju posla u veleprodaji Status: količina - kvantitet, vrijeme isporuke, vrijeme raspoloživosti i sl. - Opiše sredstva za aranžiranje i dekoraciju Sredstva za aranžiranje: prema namjeni, prema materijalu, prema obliku, prema boji i dr. Sredstva za dekoraciju: dekorativna sredstva koja dopunjavaju glavni artikal, dekorativna sredstva za uljepšavanje
Identifikuje asortiman i zalihe robe, poslove čuvanja i osiguranja robe, i evidencije zaliha u trgovini	- Objasni pojam asortimana i zaliha - Obrazloži vrste i promjenljivost asortimana Vrste asortimana: dnevni, nedeljni, sezonski, stalni, kratkotrajni i trajni, raspoloživi, isporučivi, planirani, ostvareni i dr. Promjenljivost asortimana: sužavanje, proširenje i promjena strukture asortimana - Objasni zalihe u maloprodaji i veleprodaji - Opiše vrste zaliha prema kriterijumu količine i potražnje Količina: optimalne, maksimalne, minimalne, zaštitne, prosječne, signalne, prekomjerne, nedovoljne Potražnja: konkurentne, srednje konkurentne, nekonkurentne zalihe - Navede troškove zaliha robe Troškovi: nabavke, držanja i nedostatka zaliha - Objasni značaj čuvanja robe sa aspekta njenog kvaliteta i kvantiteta - Navede opšte i specifične uslove pod kojima se čuva robe Opšti uslovi: temperatura, vlažnost, strujanje vazduha, osvetljenje, zaštita robe od štetočina, mehaničkog oštećenja, negativnog dejstva drugih roba, niskih temperature i dr. Specifični uslovi: vlaga, suv vazduh, visoke temperature, prašina (prehrambena roba), nemarne probe potrošača,

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	mehanički udari, vlaga (elektrotehnička roba) i dr. - Opiše vrste štete u trgovini Vrste: materijalna, nematerijalna, osnovana, neosnovana, regresna, rezervisana - Obrazloži pojam štetnog događaja u vezi sa robom u trgovini Štetni događaji: nestanak robe, šteta na robi (kvar, rastur, lom, uginuće) i sl. - Objasni značaj osiguranje robe i nadoknade štete - Objasni značaj vođenja evidencija u trgovini - Objasni evidencije zaliha robe Evidencija zaliha: evidencija nabavke, kretanja robe u preduzeću, evidencija promjena cijena i evidencija prodaje robe - Navede različite vrste evidencija u trgovini Vrste evidencija: evidencija radnog učinka, evidencija o dobavljačima, evidencija o kupcima, magaciniska evidencija, evidencija ambalaže i dr.

4. Tip ispita

- U skladu sa zakonom.

5. Dozvoljena pomagala

- Nijesu predviđena.

6. Literatura i drugi izvori

- U skladu sa literaturom koja je definisana modulima na osnovu kojih je urađen Ispitni katalog za stručnu teoriju.

7. Mjerila provjere

- Na osnovu kriterijuma za provjeru dostignutosti ishoda učenja, formiraju se ispitna pitanja i zadaci na različitom taksonomskom nivou iz svih ishoda učenja. Broj pitanja i zastupljenost ishoda učenja određuje se srazmjerno.

Vrste pitanja/zadataka na testu:

- Pitanja/zadaci zatvorenog tipa;
 - Pitanja/zadaci višestrukog izbora (ponuđena su tri ili četiri odgovora od kojih je jedan tačan);
 - Pitanja/zadaci alternativnog izbora (pitanja da - ne ili tačno - netačno);
 - Pitanja/zadaci povezivanja (povezivanje odgovarajućih pojmova);
- Pitanja/zadaci otvorenog tipa;
 - Pitanja/zadaci kratkog odgovora (treba upisati riječ, sintagmu, rečenicu);
 - Pitanja/zadaci produženog odgovora;
 - Pitanja/zadaci dopunjavanja.

Obim zadataka na testu:

- Test se sastoji od pitanja/ zadataka koji su povezani sa kriterijumima provjere dostignutosti ishoda učenja, kao i praktičnim kriterijumima čiji se pojedini segmenti izvođenja mogu provjeriti putem testa, a vezani su za dostizanje ishoda učenja. Broj pitanja po ishodima na testu u odnosu na ukupan broj, usklađen je sa zastupljenošću ishoda koji su definisani u ispitnom katalogu.

4.2. ISPITNI KATALOG ZA STRUČNI RAD

1. Moduli na osnovu kojih je urađen ispitni katalog za stručni rad:

- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poslovi prodaje
- Finansijsko i blagajničko poslovanje
- Snabdijevanje prodavnice robom
- Savremeni načini prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Poslovi u veleprodaji
- Zalihe i asortiman robe
- Računovodstvo
- Psihologija prodaje

2. Cilj ispita:

- Provjera nivoa postignuća ishoda učenja definisanih u modulima koji čine osnovu za izradu stručnog rada.
- Provjera pravilne upotrebe stručne terminologije, sposobnosti povezivanja teorijskih i praktičnih znanja, samostalnosti i sistematičnosti u radu, racionalnog korišćenja materijala, vremena i energije i poznavanja propisa za obezbjeđenje zaštite na radu i zaštite okoline.

3. Teme/Zadaci za stručni rad

1. Izlaganje robe po sektorima uz poštovanje propisanih načela (logičnosti, estetskog izgleda, preglednosti i vidljivosti)
2. Usluživanje kupca klasičnim načinom prodaje
3. Izvođenje aranžiranja i dekoracije artikala u izlogu uz upotrebu dekorativnih elemenata i sredstava za aranžiranje
4. Izvođenje aranžiranja i dekoracije artikala u prodajnom prostoru uz upotrebu dekorativnih elemenata i sredstava za aranžiranje
5. Rješavanje reklamacije na obračun novčanog iznosa
6. Rješavanje reklamacije na kvalitet robe
7. Vođenje knjige žalbi i reklamacija
8. Sastavljanje kalkulacije maloprodajne cijene koštanja proizvoda
9. Obračun i naplata gotovinskog iznosa upotrebom softvera za rad u trgovini
10. Obračun i naplata bezgotovinskog iznosa upotrebom softvera za rad u trgovini
11. Izrada plana snabdijevanja prodavnice robom
12. Popunjavanje trebovanje robe na osnovu potreba prodavnice
13. Usluživanje kupca samouslužnim načinom prodaje
14. Usluživanje kupca samoizbornim načinom prodaje
15. Usluživanje kupca putem kataloga
16. Usluživanje kupca putem prospekta
17. Usluživanje kupca putem uzorka
18. Izrada poslovnog pisma u američkoj formi
19. Izrada poslovnog pisma u francuskoj formi
20. Prijem porudžbenice putem elektronskih uređaja u veleprodaji
21. Utvrđivanje asortimana robe upotrebom informacionog sistema ili lager liste
22. Utvrđivanje zaliha robe po količini upotrebom informacionog sistema ili lager liste
23. Utvrđivanje zaliha robe po prodajnim cijenama i asortimanu upotrebom informacionog sistema ili lager liste
24. Izrada izvještaja o stanju i očuvanosti robe u prodavnici
25. Vođenje evidencija robe, dobavljača i ambalaže
26. Vođenje evidencije dnevnog pazara
27. Vođenje trgovačke knjige
28. Stilovi uspješnog prezentovanja proizvoda tokom procesa prodaje
29. Pristup potrošačima različitih karakteristika (odlučni, neodlučni, strpljivi, nestrpljivi, skromni, razmetljivi, kolerici, sangvinici, flegmatici, melanholici)

- 30. Pristup potrošačama po tipu predstavljanja (vizuelni, auditivni, audio-vizuelni, motorni)
- 31. Pristup potrošača prema različitim navikama (stalni, povremeni, rijetki)

4. Tip ispita

- U skladu sa zakonom

5. Dozvoljena pomagala

- U skladu sa zadatkom

6. Literatura i drugi izvori

- U skladu sa literaturom koja je definisana modulima na osnovu kojih je urađen ispitni katalog za stručni rad

7. Mjerila provjere

- Na osnovu predloženih tema/zadataka u Ispitnom katalogu za stručni rad, formiraju se zadaci koje učenici biraju u skladu sa pravilnikom koji reguliše polaganje stručnog ispita. Na osnovu izabranog zadatka, učenik samostalno radi stručni rad, u skladu sa uputstvom i nadzorom nastavnika - mentora. Ispitna komisija određuje početak, završetak i rok predaje stručnih radova, u skladu sa pravilnikom. Sastavni dio stručnog ispita je pisano i usmeno obrazloženje praktičnog zadatka.

Stručni rad se boduje na sljedeći način:

- Adekvatan izbor materijala, opreme, alata, zaštitnih sredstava, metoda za analizu i dr. za realizaciju praktičnog zadatka – 15%
- Stručna razrada praktičnog zadatka – 40%
- Funkcionalnost i povezanost zadatka sa praktičnom primjenom – 15 %
- Pisano obrazloženje praktičnog zadatka (teorijska obrada teme i opis toka izrade zadatka) – 15%
- Usmeno obrazloženje praktičnog zadatka – 15%

5. NAČIN IZVOĐENJA OBRAZOVNOG PROGRAMA

5.1. BROJ ČASOVA PO GODINAMA OBRAZOVANJA I OBLICIMA NASTAVE

Redni broj	Naziv modula	Razred	Ukupno časova	Oblici nastave			Broj časova kod kojih se odjeljenje dijeli na grupe		
				T	V	P	T	V	P
	Stručni moduli								
1.	Higijena u trgovini	I	72	54	18	-	-	-	-
2.	Poznavanje robe I	I	108	72	-	36	-	-	36
3.	Poslovna ekonomija sa osnovama trgovine	I	108	72	36	-	-	-	-
4.	Osnove tehnike prodaje	I	180	72	-	108	-	-	108
5.	Poznavanje robe II	II	108	72	-	36	-	-	36
7.	Pripremni i završni poslovi u trgovini	II	108	36	-	72	-	-	72
8.	Poslovi prodaje	II	180	36	-	144	-	-	144
9.	Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet	II	72	52	20	-	-	-	-
10.	Poslovna komunikacija i korespondencija	II	72	46	26	-	-	-	-
11.	Poznavanje robe III	III	108	72	-	36	-	-	36
11.	Snabdijevanje prodavnice robom	III	180	26	10	72	-	-	72
12.	Savremeni načini prodaje	III	180	36	-	144	-	-	144
13.	Preduzetništvo	III	72	36	36	-	-	-	-
14.	Marketing u trgovini	III	72	40	32	-	-	-	-
15.	Psihologija prodaje	III	72	52	20	-	-	-	-
16.	Računovodstvo	IV	99	33	-	66	-	-	66
17.	Poslovi u veleprodaji	IV	165	33	-	132	-	-	132
18.	Zalihe i asortiman robe	IV	165	33	-	132	-	-	132
19.	Praćenje statističkih podataka u trgovini	IV	99	38	28	33	-	-	33
20.	Poslovi pravnog prometa	IV	99	99	-	-	-	-	-
	Izborni moduli								
1.	Kulturno-istorijska baština Crne Gore	I	72	72	-	-	-	-	-
2.	Organizacija privrednih društava	II	72	72	-	-	-	-	-
3.	Savremeno odrastanje	II	72	54	18	-	-	-	-
4.	Poslovna etika	III	72	72	-	-	-	-	-
5.	Osiguranja u trgovini	III	72	56	16	-	-	-	-
6.	Socijalne mreže i globalizacija	III	72	50	22	-	-	-	-
7.	Nauka o ishrani	IV	66	66	-	-	-	-	-

Redni broj	Naziv modula	Razred	Ukupno časova	Oblici nastave			Broj časova kod kojih se odjeljenje dijeli na grupe		
				T	V	P	T	V	P
8.	Spoljnotrgovinsko poslovanje	IV	66	60	6	-	-	-	-
9.	Internet i elektronsko poslovanje u trgovini	IV	66	33	33	-	-	33	-

5.2. PRAKTIČNO OBRAZOVANJE I PROFESIONALNA PRAKSA

5.2.1. PRAKTIČNO OBRAZOVANJE (PRAKTIČNA NASTAVA – PN) U ŠKOLI I KOD POSLODAVCA

- Praktično obrazovanje se obavlja radi primjene teorijskih znanja u praksi i sticanja novih vještina.
- Praktično obrazovanje se izvodi u objektima škole (radionice, kabineti ili laboratorije) i u objektima van škole (ustanove ili privredna društva)

Spisak modula u okviru kojih se realizuje praktično obrazovanje (praktična nastava – PN) i broj časova u školi i kod poslodavca:

Redni broj	Naziv modula	Razred	Broj časova PN u školi	Broj časova PN kod poslodavca	Ukupan broj časova PN
1.	Poznavanje robe I	I	18	18	36
2.	Osnove tehnike prodaje	I	18	90	108
Ukupno PN – I razred			36	108	144
3.	Poznavanje robe II	II	18	18	36
4.	Pripremni i završni poslovi u trgovini	II	18	54	72
5.	Poslovi prodaje	II	18	126	144
Ukupno PN – II razred			54	198	252
6.	Poznavanje robe III	III	18	18	36
7.	Snabdijevanje prodavnice robom	III	18	54	72
8.	Savremeni načini prodaje	III	44	100	144
Ukupno PN – III razred			80	172	252
9.	Računovodstvo	IV	66	-	66
10.	Poslovi u veleprodaji	IV	16	116	132
11.	Zalihe i asortiman robe	IV	16	116	132
12.	Praćenje statističkih podataka u trgovini	IV	17	16	33
Ukupno PN – IV razred			115	248	363
Ukupno PN – I, II, III i IV razred			285	726	1011
% zastupljenosti PN u odnosu na ukupan broj časova			6,31	16,1	22,4

Napomena:

Broj časova koji se realizuje kod poslodavca je dat okvirno. Minimalan broj časova koji se realizuje kod poslodavca je po 36 u III i IV razredu.

5.2.2. PROFESIONALNA PRAKSA

- Profesionalna praksa izvodi se po pravilu nakon završetka nastavne godine za učenike koji su praktično obrazovanje ostvarili u objektima škole.
- Učenici I, II i III razreda nakon završetka nastavne godine obavljaju profesionalnu praksu u trajanju od 10 dana, u skladu sa nastavnim planom. Profesionalna praksa izvodi se u odgovarajućim maloprodajnim objektima, buticima, hipermarketima, robnim kućama, trgovinskim centrima i dr.
- Za izradu programa profesionalne prakse i njenu realizaciju zadužena je škola. Program profesionalne prakse mora biti u korelaciji sa programom stručnih modula i praktičnog obrazovanja koje se realizuje u okviru modula. O realizaciji programa profesionalne prakse učenik je obavezan da vodi dnevnik profesionalne prakse. U dnevnik, učenik po danima upisuje sadržaje rada. Dnevnik profesionalne prakse potpisuje lice zaduženo za realizaciju programa. Podaci o profesionalnoj praksi (ime i prezime učenika, mjesto i vrijeme izvođenja) evidentiraju se u posebnim rubrikama u odjeljenjskim knjigama).
- Profesionalna praksa se ne ocjenjuje, ali je uslov za završetak razreda.

5.3. SLOBODNE/ VANNASTAVNE AKTIVNOSTI

- U školi se organizuju slobodne, odnosno vannastavne aktivnosti učenika.
- Zадaci i program slobodnih, odnosno vannastavnih aktivnosti razrađuju se godišnjim programom rada škole.
- Slobodne, odnosno vannastavne aktivnosti učenika se ostvaruju putem: predavanja, stručnih ekskurzija, okruglih stolova, društveno korisnog rada i drugih oblika.
- Uspješnost učenika na slobodnim, odnosno vannastavnim aktivnostima se ne ocjenjuje. Škola je u obavezi da za sve učenike organizuje najmanje 36 časova slobodnih, odnosno vannastavnih aktivnosti godišnje (33 časa u IV razredu). Fond časova slobodnih odnosno vannastavnih aktivnosti ne ulazi u ukupan godišnji fond časova iz Nastavnog plana.

Okvirni program slobodnih, odnosno vannastavnih aktivnosti sastoji se iz tri cjeline:

- Sadržaji vezani za opšteobrazovno područje: dani sporta, ekološke aktivnosti, zdravi stilovi života, građansko obrazovanje, filmske, pozorišne, muzičke predstave i likovne izložbe, posjeta istorijskim spomenicima, muzejima, sajmu knjiga i dr.
- Obavezni sadržaji vezani za stručno područje: stručne ekskurzije, posjete institucijama i preduzećima koja su stručno vezana za obrazovni program, posjete sajmovima, učešće na stručnim predavanjima i takmičenjima u poznavanju određenih oblasti, karijerna orijentacija i dr.
- Sadržaji po izboru učenika: učešće u raznim sekcijama (sportska, dramska, literarna, informatička, prva pomoć, saobraćajni propisi, Internet klub, preduzetnički klub i dr.)

5.4. STRUČNE ESKURZIJE

- Stručne ekskurzije treba da omoguće učenicima uvid u tehničko-tehnološko, proizvodno, uslužno i radno okruženje u stvarnim uslovima iz oblasti sa kojima nisu bili u mogućnosti da se u potpunosti upoznaju u toku praktičnog obrazovanja. One omogućavaju učenicima dalju socijalizaciju i razvoj pozitivnog odnosa prema kvalifikaciji za koju se obrazuju. Imaju značajnu ulogu i u profesionalnom informisanju i karijernom vođenju.
- Stručne ekskurzije se mogu organizovati kao kratkotrajne (1-3 sata), poludnevne i cjelodnevne. Mogu se organizovati u različitim periodima, u zavisnosti od faze realizacije modula ili oblasti. Stručne ekskurzije se planiraju u godišnjem planu rada nastavnika odnosno stručnih aktiva i dio su godišnjeg plana rada škole.
- Nastavnici koji organizuju i realizuju stručnu ekskurziju treba da:
 - pripreme učenike za ekskurziju - da ih upoznaju sa ciljevima i sadržajem ekskurzije
 - odrede način izvođenja ekskurzije, njenu strukturu, način obilaska, pitanja za nadležne osobe i dr.
 - sistematizuju stečena znanja učenika kroz zadatke, raspravu, refleksiju, prezentaciju i dr.

5.5. DODATNA I DOPUNSKA NASTAVA

- U školi se organizuje dodatna i dopunska nastava.
- Plan dodatne i dopunske nastave pripremaju nastavnici, odnosno stručni aktivni za svaki od modula ili grupu modula i razrađuju se u godišnjem programu rada škole.
- Učenicima sa posebnim obrazovnim potrebama treba omogućiti punu socijalizaciju. U tom smislu nastavnici treba da planiraju načine za pomoć učenicima, u skladu sa iskazanim željama i potrebama učenika i individualnim razvojnim obrazovnim programom.
- Nadarenim učenicima treba organizovati dodatnu nastavu, pomoći im davanjem uputstava za individualno savlađivanje gradiva, uputiti ih na dodatnu literaturu i druge izvore, pomoći im pri radu i slično, kao i organizovati dodatne časove.
- Za učenike koji postižu slabije rezultate u učenju treba organizovati dopunsku nastavu. Takođe, učenike sa boljim uspjehom treba podsticati da pomažu onim sa slabijim uspjehom i osmišljavati aktivnosti kroz koje se ta pomoć može realizovati.
- Sve aktivnosti vezane za pomoć učenicima treba da se nađu u godišnjem planu rada nastavnika.

6. NAČIN PRILAGOĐAVANJA OBRAZOVNOG PROGRAMA

6.1. PRILAGOĐAVANJE OBRAZOVNOG PROGRAMA DAROVITIM UČENICIMA

- Prema Strategiji za razvoj i podršku darovitim učenicima (2015-2019), predviđen je specifični cilj „Omogućiti obogaćivanje kurikuluma kao jedan od modela podsticanja darovitosti u školi“.
- Kurikulum se obogaćuje po širini, ishodima i sadržajima učenja, kao i po dubini, metodama nastave/učenja koje treba da angažuju više misaone procese u obradi tih sadržaja, a u skladu sa sposobnostima, sklonostima, interesovanjima i motivacijom darovitih učenika. U procesu planiranja nastave, potrebno je da nastavnici pažljivo definišu ishode, sadržaje i metode učenja, koji će biti izazovni za darovite učenike i odgovarati njihovom stepenu razvoja, ali i biti povezani sa jezgrom modula. Sadržaji, kojima se obogaćuje program, treba da budu primjereni učenikovim interesovanjima, u cilju podsticanja njihove motivacije za rad i daljeg razvoja svih potencijala. Oni treba da budu dovoljno izazovni i raznovrsni da podstiču više misaone procese. Naglasak treba staviti na sticanje temeljnih znanja, a ne samo činjenica, pri čemu tempo rada treba da bude fleksibilan i da odgovara brzini napredovanja svakog darovitog učenika. Važno je da nastavnici koriste interdisciplinarni pristup u nastavi, koji je zasnovan na integraciji problema iz različitih oblasti nauke, jer se tako podstiče želja darovitih učenika za proširivanjem i produbljivanjem znanja, kao i razvijanjem sposobnosti da reaguju na različite pojave.
- Planiranje i pripremanje nastave treba da sadrži različite pristupe poučavanja, različite metode učenja i, na kraju, različite načine prezentovanja onog što se naučilo. Nastavu treba organizovati tako da omogući učenicima da primjenjuju metode učenja kao što su: rješavanje problema, izrada projekata, istraživanja, kooperativno učenje, divergentno učenje i dr. Prilikom realizacije obogaćenog kurikuluma za redovnu nastavu, darovite učenike ne treba izdvajati iz odjeljenja, već im omogućiti individualan ili rad u grupi na zadacima i projektima uz stručno vođenje nastavnika. Postignuća u učenju se mogu unaprijediti kada daroviti učenici borave i uče u grupi onih sa sličnim sposobnostima i interesovanjima. Stoga je pored planiranja redovne nastave, potrebno sačiniti i plan rada dodatne nastave i sekcija slobodnih aktivnosti čijom će se realizacijom odgovoriti potrebama i interesovanjima darovitih učenika. U ovim planovima je potrebno posebno definisati ishode učenja koje podstiču više misaone procese (analiza, sinteza, evaluacija) kao i razvoj vještina.

6.2. PRILAGOĐAVANJE OBRAZOVNOG PROGRAMA UČENICIMA SA POSEBNIM OBRAZOVNIM POTREBAMA

- U skladu sa zakonom, obrazovni program za učenike sa posebnim obrazovnim potrebama može se izvoditi uz dodatne uslove i pomagala, prilagođenim izvođenjem i dodatnom stručnom pomoći, kako bi se obezbijedilo da ti učenici dobiju jednak obrazovni standard, definisan obrazovnim programom, u skladu sa njihovim individualnim mogućnostima.
- Škola je dužna da, u skladu sa zakonom donese individualni razvojno-obrazovni program za učenika sa posebnim obrazovnim potrebama. Individualnim razvojno-obrazovnim programom se određuju: oblici vaspitno-obrazovnog rada za vaspitno-obrazovne oblasti, odnosno predmete i module, način izvođenja dodatne stručne pomoći, prohodnost između programa, prilagođavanje u organizaciji nastave, ishodi učenja, kriterijumi za dostizane ishoga učenja, provjeravanje i ocjenjivanje ishoda učenja i napredovanja učenika, kao i raspored časova.
- Za pripremu, primjenu, praćenje i prilagođavanje programa, škola obrazuje stručni tim koji čine: nastavnici, stručni saradnici škole ili resursnog centra, uz učešće roditelja.
- Individualni razvojno-obrazovni program se može u toku godine mijenjati, odnosno prilagođavati u skladu sa napretkom i razvojem učenika.

6.3. PRILAGOĐAVANJE OBRAZOVNOG PROGRAMA OBRAZOVANJU ODRASLIH

- Obrazovni programi se prilagođavaju odraslima po obimu, organizaciji i trajanju. Prilikom prilagođavanja programa odraslim polaznicima škola treba da vodi računa o njihovim ranije stečenim znanjima, radnom i životnom iskustvu i specifičnostima učenja odraslih.
- Prilagođeni plan i program, treba na kraju obrazovanja da omogući polazniku sticanje kvalifikacije nivoa obrazovanja i stručnih kvalifikacija, koje su predviđene obrazovnim programom.
- Kvalifikacija nivoa obrazovanja Tehničar/ Tehničarka prodaje, može se steći kroz vanredno obrazovanje.
- U skladu sa zakonom, vanredni učenik je obavezan da pohađa pripremnu nastavu koja može biti organizovana kao instruktivno-konsultativna, kao grupna nastava za koju je definisan raspored realizacije predmeta, modula ili tema u okviru modula ili kao kombinacija ova dva modela.
- Ukupan fond časova za pojedine razrede ne može biti manji od 50% ukupnog godišnjeg broja časova za obrazovni program, ukoliko se učenici obrazuju nakon završetka osnovnog obrazovanja.
- Ukoliko su učenici završili obrazovanje po obrazovnom programu srednje škole, u skladu sa zakonom, njima se priznaju predmeti odnosno moduli koje su uspješno završili, ukoliko su njihov sadržaj i trajanje odgovarajući. U tom slučaju, broj časova od najmanje 50% ukupnog godišnjeg broja časova, određuje se u odnosu na ukupan godišnji broj časova predmeta i modula koje učenici nijesu prethodno izučavali ili ih nijesu uspješno završili.
- Za svakog učenika škola treba da utvrditi listu predmeta (dopunskih, diferencijalnih), modula ili tema u okviru modula za koje je potrebno da učenik pohađa pripremnu nastavu, kao i broj časova pripreme nastave (obim nastave pojedinih tema). Škola treba da upozna učenika o seminarским i grafičkim radovima, projektnim i pisanim zadacima koje treba da uradi. Sagledavanjem liste predmeta, modula ili tema u okviru modula, škola formira grupe kandidata za pripremnu nastavu.
- Škola treba da organizuje časove pripreme kandidata za pojedine dijelove stručnog ispita, kao i za izradu stručnog rada, koja može biti organizovana kao instruktivno-konsultativna.
- Škola je dužna da vodi odgovarajuću evidenciju o svakom učeniku.

7. REFERENTNI PODACI

Naziv dokumenta: Obrazovni program Tehničar prodaje

Kod dokumenta: OP-100241-TEHPR

Datum usvajanja dokumenta: 28. jun 2018. godine

Sjednica nadležnog Savjeta na kojoj je dokument usvojen: IV sjednica Nacionalnog savjeta za obrazovanje

Radna grupa za izradu dokumenta:

1. Vojo Todorović, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
2. Radoslav Bulajić, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Srednja ekonomsko – ugostiteljska škola" Nikšić
3. Vesna Vulić, diplomirani ekonomista, nastavnik-mentor, JU Srednja ekonomsko – ugostiteljska škola" Bar
4. Mirsada Frljučkić, diplomirani inženjer hemije, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
5. Biljana Jovanović, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Srednja ekonomsko – ugostiteljska škola" Nikšić
6. Valerija Petrović, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Srednja stručna škola Pljevlja
7. Milica Kovačević, magistar ekonomije, saradnik u nastavi, prodekan, Univerzitet "Mediterran" Podgorica
8. Stanka Vukčević, diplomirani pravnik, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
9. Katarina Todorović, diplomirani biolog, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
10. Hurijeta Pejčinović, SpecSc menadžmenta u turizmu, nastavnik, JU Srednja mješovita škola "Bećo Bašić" Plav
11. Biljana Đurišić, diplomirani psiholog, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
12. Velibor Šaban, diplomirani inženjer elektrotehnike, nastavnik, JU Škola za srednje i više stručno obrazovanje "Sergije Stanić" Podgorica
13. Nina Medigović, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Srednja mješovita škola "Danilo Kiš" Budva
14. Saša Dubak, diplomirani ekonomista, operativni direktor, "Hard Discount Laković" d.o.o. Podgorica
15. Milica Ilić, magistar psihologije, samostalni stručni saradnik u Službi za razvoj potencijala zaposlenih, Privredno društvo za trgovinu i usluge "Mercator-CG" d.o.o. Podgorica
16. Srđan Obradović, diplomirani pravnik, koordinator u Odjeljenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje Podgorica
17. Dijana Kostović, diplomirani ekonomista, nastavnik, JU Srednja mješovita škola "Danilo Kiš" Budva
18. Andrijana Bogetić, profesor sociologije, nastavnik, JU Srednja stručna škola Nikšić
19. Vjera Mitrović Radošević, diplomirani psiholog, samostalni savjetnik I u Odjeljenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje Podgorica
20. Jelena Knežević, diplomirani psiholog, samostalni savjetnik I u Odjeljenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje Podgorica
21. Radoje Novović, diplomirani pedagog, načelnik Odsjeka za istraživanje i razvoj obrazovnog sistema, Zavod za školstvo
22. Mr Zoran Lalović, magistar psihologije, savjetnik u Odsjeku za istraživanje i razvoj obrazovnog sistema, Zavod za školstvo

Koordinator:

Jadranka Radunović, diplomirani inženjer hemijske tehnologije, samostalni savjetnik I u Odjeljenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje

Ostale informacije:

Lektura: Magdalena Jovanović, samostalni savjetnik I za odnose sa javnošću, organizaciju događaja i lektorisanje, Centar za stručno obrazovanje

Dizajn i tehnička obrada: Danilo Gogić, savjetnik I – administrator, Centar za stručno obrazovanje