



Crna Gora
Ministarstvo prosvjete



CENTAR ZA STRUČNO
OBRAZOVANJE

OBRAZOVNI PROGRAM

PRODAVAČ

SADRŽAJ

I OPŠTI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA.....	2
1. OPŠTE INFORMACIJE O OBRAZOVNOM PROGRAMU	2
2. NASTAVNI PLAN.....	4
II POSEBNI DIO OBRAZOVNOG PROGRAMA	6
3. MODULI	6
3.1. OPŠTEOBRAZOVNI MODUL	6
3.2. STRUČNI MODULI.....	7
3.2.1. HIGIJENA U TRGOVINI	7
3.2.2. POZNAVANJE ROBE I.....	15
3.2.3. POSLOVNA EKONOMIJA SA OSNOVAMA TRGOVINE.....	24
3.2.4. OSNOVE TEHNIKE PRODAJE.....	34
3.2.5. IZVOĐENJE POMOĆNIH POSLOVA U MALOPRODAJI	44
3.2.6. POZNAVANJE ROBE II.....	51
3.2.7. PRIPREMNI I ZAVRŠNI POSLOVI U TRGOVINI.....	59
3.2.8. POSLOVI PRODAJE	68
3.2.9. POSLOVNA KOMUNIKACIJA I KORESPONDENCIJA.....	76
3.2.10. PSIHOLOGIJA PRODAJE.....	84
3.2.11. IZVOĐENJE PRIPEMNIH I PRODAJNIH POSLOVA U MALOPRODAJI.....	93
3.2.12. POZNAVANJE ROBE III.....	103
3.2.13. SAVREMENI NAČINI PRODAJE.....	112
3.2.14. PREDUZETNIŠTVO	119
3.2.15. IZVOĐENJE SAVREMENIH NAČINA PRODAJE	129
4. ZAVRŠNI ISPIT	136
5. NAČIN IZVOĐENJA OBRAZOVNOG PROGRAMA	150
6. NAČIN PRILAGOĐAVANJA OBRAZOVNOG PROGRAMA.....	156
7. REFERENTNI PODACI	159

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: PRODAVAČ

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

STANDARDI ZANIMANJA NA KOJIMA SE PROGRAM ZASNIVA / NIVO:

- 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: III

TRAJANJE OBRAZOVANJA: Tri godine

KREDITNA VRIJEDNOST OBRAZOVNOG PROGRAMA: 180 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 završnog ispita, u skladu sa zakonom

NIVO OBRAZOVANJA ODNOSNO STRUČNE KVALIFIKACIJE KOJE SE STIČU:

Nivo obrazovanja:

- Završetkom obrazovnog programa Prodavač, stiče se srednje stručno obrazovanje u trogodišnjem trajanju i kvalifikacija nivoa obrazovanja Prodavač/ Prodavačica, nivo III

Stručne kvalifikacije:

- 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, planira i organizuje sopstveni rad i rad pomoćnog prodavača pri obavljanju poslova prodaje robe
- Izvrši ličnu i pripremu potrebnih resursa i radnog mjesta za obavljanje posla

- Preuzme i pripremi robu za prodaju
- Izloži robu u prodajnom prostoru
- Usluži kupca, u skladu sa tipom i karakteristikama kupca i različitim načinima i vrstama prodaje
- Izda i naplati račun za kupljenu robu
- Izvrši pripremu za popis i otpis u prodajnom objektu
- Vodi poslovnu dokumentaciju, u skladu sa standardima struke
- Obavi poslove, u skladu sa standardima struke
- Izvrši osnovno održavanje uređaja i opreme za prodaju robe
- Komunicira sa kupcima, nadređenima i saradnicima, 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 usmenog i pisanog izražavanja, kao i upotrebom jezika u obrazovanju, radu, slobodnom vremenu i svakodnevnom životu
- Komunicira na stranom jeziku, primjenom pravilnog 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, primjenjujući matematički način razmišljanja u rješavanju problema u različitim svakodnevnim situacijama, kao i znanja 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, čuvanje, 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 spremnost na preuzimanje rizika, iskorišćavanje prilika, sposobnost planiranja radi ostvarivanja ciljeva, kao i vođenje svakodnevnog, profesionalnog i društvenog života sa razvijenom svijesću o etičkim vrijednostima
- Uoči važnost stvaralačkog izražavanja ideja, iskustava i emocija u nizu umjetnosti uključujući 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					UKUPNO	
		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				5	99				5	315	16
2.	Matematika	72				5	72				4	66				4	210	12
3.	Engleski jezik	108				4	72				4	66				4	246	13
4.	Fizičko vaspitanje	72				2	72				2	66				2	210	6
5.	Informatika	72				4											72	4
6.	Hemija	72				4											72	4
7.	Geografija	72				4											72	4
8.	Istorija						72				4						72	4
UKUPNO: A. OPŠTEOBRAZOVNI MODUL		576				29	396				19	297				15	1269	63
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		50,0				48,3	34,4				31,7	28,1				25,0	37,8	35,0
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	9											180	9
5.	Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji*	108			108	6											108	6
6.	Poznavanje robe II						108	72		36	6						108	6
7.	Pripremni i završni poslovi u trgovini						108	36		72	6						108	6
8.	Poslovi prodaje						108	72		36	6						108	6
9.	Poslovna komunikacija i korespondencija						72	46	26		4						72	4
10.	Psihologija prodaje						72	52	20		4						72	4
11.	Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji*						288			288	15						288	15
12.	Poznavanje robe III											99	66		33	6	99	6
13.	Savremeni načini prodaje											165	33		132	10	165	10
14.	Preduzetništvo											66	33	33		4	66	4
15.	Izvođenje savremenih načina prodaje*											429			429	23	429	23
UKUPNO: B. STRUČNI MODULI		576	270	54	252	31	756	278	46	432	41	759	132	33	594	43	2091	115
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		50,0	23,4	4,7	21,9	51,7	65,6	24,1	4,0	37,5	68,3	71,9	12,5	3,1	56,3	71,7	62,2	63,9
C. ZAVRŠNI ISPIT																		
C. ZAVRŠNI ISPIT																2		2
D. SLOBODNE AKTIVNOSTI																		
D. SLOBODNE AKTIVNOSTI		MIN. 36 ČASOVA					MIN. 36 ČASOVA					MIN. 33 ČASA						
E. PROFESIONALNA PRAKSA																		
E. PROFESIONALNA PRAKSA		10 DANA					10 DANA										20 DANA	
UKUPNO (A+B+C)		1152			252	60	1152			432	60	1056			594	60	3360	180
UDIO U UKUPNOM GOD. FONDU (%)		100			21,9	100	100			37,5	100	100			56,3	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. Sedmični fond časova za učenike koji imaju zaključen individualni ugovor o obrazovanju kod poslodavca iznosi do 36, u skladu sa Zakonom o stručnom obrazovanju.
- Praktično obrazovanje (praktična nastava) se realizuje u okviru stručnih modula, u školi i kod poslodavca. U zavisnosti od materijalnih uslova u školi i kod poslodavca, praktično obrazovanje (praktična nastava) se može i u cjelini realizovati kod poslodavca.
- Moduli koji su označeni sa (*), realizuju se kod poslodavca. Izuzetno, ukoliko škola nije u mogućnosti da obezbijedi realizaciju modula kod poslodavca, može je organizovati u školskoj radionici. Za učenike koji imaju zaključen individualni ugovor o obrazovanju kod poslodavca, broj časova ovih modula se uvećava za 144 u prvom razredu, za 144 u drugom razredu, odnosno 132 u trećem razredu, u skladu sa Zakonom o stručnom obrazovanju.
- 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 maternji 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**

Napomena:

Programe 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. Objasni 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. Objasni 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, aseptol 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.	Projektno 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
- Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji

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, džemperi 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	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 pisači, 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 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. 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
- Savremeni načini prodaje
- Izvođenje pripremni i prodajni poslova u maloprodaji
- Izvođenje savremenih načina 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 (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. Utvrdi karakteristike pojedinih vrsta troškova poslovanja i cijenu koštanja proizvoda
4. Utvrdi 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
- Savremeni načini prodaje
- 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 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	9

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 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 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 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, govornjivosti, 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
- Psihologija prodaje
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II
- Poznavanje robe III
- Poslovi prodaje
- Savremeni načini prodaje
- Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji
- Izvođenje savremenih načina 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 (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. IZVOĐENJE POMOĆNIH POSLOVA U MALOPRODAJI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

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

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

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za održavanje prodajnog prostora, magacina, opreme, uređaja, alata, pribora i instrumenata za mjerenje u skladu sa higijenskim standardima, korišćenje transportnih sredstava za prenos robe u maloprodajnom objektu i rukovanje ambalažnom robom, u skladu sa karakteristikama ambalaže. Razvijanje odgovornosti u radu, stručnosti i shvatanje važnosti izgleda i pripreme prodajnog prostora.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Izvrši higijensku pripremu prodajnog prostora i magacina za obavljanje posla u trgovini
2. Izvrši higijensku pripremu opreme, uređaja, alata, pribora i instrumenata za mjerenje u trgovini
3. Koristi sredstva unutrašnjeg transporta za prenos robe u maloprodajnom objektu
4. Izvrši poslove rukovanja ambalažom robom, u skladu sa karakteristikama ambalaže

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Izvrši higijensku pripremu prodajnog prostora i magacina za obavljanje posla u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši higijensku pripremu prodajnog prostora koristeći mehaničke metode dezinfekcije	Prodajni prostor: prostor za namještaj i robu, prostor za prodavača, prostor za kupca Mehaničke metode: čišćenje, usisavanje, ispiranje vodom i dr.
2. Izvrši higijensku pripremu prodajnog prostora koristeći hemijske metode dezinfekcije	Hemijske metode: soda, kreč, krečno mlijeko, sapuni i deterdženti, asepsol i dr.
3. Izvrši higijensku pripremu pomoćnih prostorija koristeći mehaničke i hemijske metode dezinfekcije	Pomoćne prostorije: magacin, kancelarija poslovođe i higijensko – sanitarne prostorije
4. Izvrši postupak aeracije i dezodoriranja prodajnog prostora i magacina	
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 4.	
Predložene teme	
- Higijenska priprema prodajnog prostora i magacina - Mjera aeracije i dezodoriranje prodajnog prostora i magacina	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izvrši higijensku pripremu opreme, uređaja, alata, pribora i instrumenata za mjerenje u trgovini	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši pripremu opreme, uređaja, alata, pribora i instrumenata za mjerenje, u skladu sa sanitarnim i higijenskim propisima	
2. Izvrši higijensku pripremu namještaja za obavljanje posla u trgovini primjenom mehaničke i hemijske metode dezinfekcije	Namještaj: police (rafovi), gondole, tezge, zidne police, blagajnički stolovi, regali, podijumi i dr.
3. Izvrši higijensku pripremu tehničkih uređaja za obavljanje posla u trgovini primjenom mehaničke i hemijske metode dezinfekcije	Tehnički uređaji: uređaji za hlađenje, vage, mlinovi za mljevenje, mašine za sijecanje i dr.
4. Izvrši higijensku pripremu alata i pribora za obavljanje posla u trgovini primjenom mehaničke i hemijske metode dezinfekcije	Alat i pribor: čekić, kliješta, nož, makaze, vješalice, čiode, žice, konac i dr.
5. Izvrši higijensku pripremu instrumenata za mjerenje za obavljanje posla u trgovini primjenom mehaničke i hemijske metode dezinfekcije	Instrumenti za mjerenje: mase (elektronske vage, automatske vage, balansne vage i dr.), zapremine, dužine i dr.
6. Izvrši sterilizaciju alata i pribora ključalom vodom	
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	
- Higijenska priprema opreme, uređaja, alata, pribora i instrumenata za mjerenje	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Koristi sredstva unutrašnjeg transporta za prenos robe u maloprodajnom objektu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Prenese robu ručnim kolicima u maloprodajnom objektu	
2. Koristi paletar za prenos robe u maloprodajnom objektu	
3. Prenese robu kolicima na električni pogon u maloprodajnom objektu	
4. Koristi liftove za prenos robe u maloprodajnim objektima	
5. Koristi beskrajsne trake za prenos robe u maloprodajnim objektima	
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 5.	
Predložene teme	
- Korišćenje sredstava unutrašnjeg transporta u maloprodajnom objektu	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Izvrši poslove rukovanja ambalažnom robom, u skladu sa karakteristikama ambalaže	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši poslove rukovanja ambalažom	Poslovi: istovar, prenos, smještaj, otvaranje, skladištenje, čuvanje i vraćanje
2. Izvrši istovar ambalažne robe, u skladu sa karakteristikama ambalaže	
3. Izvrši prenos ambalažne robe, u skladu sa karakteristikama ambalaže	
4. Izvrši smještaj ambalažne robe na odgovarajuće mjesto	Smještaj: zavisno od oblika, veličine, težine i vrste ambalaže
5. Izvrši otvaranje ambalaže, u skladu sa karakteristikama ambalaže	
6. Izvrši uskladištenje i čuvanje ambalaže	Ambalaža: tuđa i sopstvena
7. Izvrši postupak vraćanja ambalaže	Vraćanje: dobavljaču, centralnom magacinu
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 7.	
Predložene teme	
- Poslovi rukovanja ambalažom	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji treba realizovati kod poslodavca, a ishode treba dostizati postepeno. Ukoliko nije izvodljivo nastavu realizovati kod poslodavca, nastava se može odvijati u školskoj radionici sa raspoloživom opremom. U tom slučaju odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika. Učenici mogu da rade individualno, u parovima ili u malim grupama ali način rada mora biti koncipiran tako da svaki učenik samostalno izvede praktičnu vježbu. Ukoliko nije moguće kompletnu praktičnu nastavu izvesti kod poslodavca, obavezne su posjete klasičnim i ostalim prodajnim objektima. Nastavnik treba da stvori atmosferu kolegijalnosti i timskog duha.

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.
- 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.
- Pavlek Z., Uspješna trgovina, Novi Sad, Adižes, 2005.
- 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.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, različite vrste robe, tehnički uređaji, oprema za mjerenje robe, alat i probor, sredstva unutrašnjeg transporta i ostala oprema)	1
2.	Sredstva za mehaničku i hemijsku dezinfekciju, aeraciju i dezodoriranje	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
- 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 (upotreba stručne terminologije u usmenom i pismenom obliku, izražavanje vlastitih argumenata i zaključaka na uvjerljiv način, razvijanje kritičkog mišljenja iz osnova tehnike prodaje)
- Digitalna kompetencija (upotreba savremenih sredstava unutrašnjeg transporta 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.)

3.2.6. 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
- Savremeni načini prodaje
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji
- Izvođenje savremenih načina 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 (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.)

3.2.7. 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
6. Izvrši obračun i naplatu računa uz upotrebu registar kase

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:	Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:
1. Objasni planogram za izlaganje robe i njegovu strukturu	
2. Opiše mjesta za izlaganje robe	Mjesta za izlaganje robe: 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 raznovrsnog izlaganja robe: 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 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, pozicije 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 ambalaže: 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	Konačna potrošnja: 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. Demostira montiranje robe u prodavnici u skladu sa uputstvom	Roba: parfemi, cvijeće, satovi, nakit i dr.
5. Demonstrira specijalno pakovanje određene vrste robe , u skladu sa konkretnim zadatkom	
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	

Ishod 6 - Učenik će biti sposoban da izvrši obračun i naplatu računa uz upotrebu registar kase	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Opiše pojam, funkcije i vrste novca	Funkcije novca: mjera vrijednosti, upotrebna vrijednost kao prometnog i platežnog sredstva, sredstva za zgrtanje blaga i svjetski novac Vrste: metalni, papirni, kreditni, elektronski
2. Objasni kretanja gotovine u blagajni	Kretanje gotovine u blagajni: brojanje, pakovanje, otprema, prihvrat gotovog novca
3. Objasni pojam platnog prometa, postupak i potrebna dokumenta za otvaranje transakcionog računa	
4. Demonstrira popunjavanje zahtjeva za otvaranje transakcionog računa i kartona deponovanih potpisa	
5. Demonstrira upotrebu instrumenata platnog prometa u zemlji, na konkretnom primjeru	Instrumenti platnog prometa: za gotovinska plaćanja, za bezgotovinska plaćanja
6. Navede vrste platnih kartica i njihove karakteristike	Vrste platnih kartica: pre-paid, kreditne i debitne
7. Objasni osnovnu funkciju registar kase i elemente fiskalnog računa	
8. Objasni oblike rukovanja registar kasom u cilju naplate računa	Rukovanje: prijava i odjava na kasi, kucanje i provjera depozita, provjera stanja kase (gotovina i kartice), provlačenje proizvoda pored bar – kod čitača, korišćenje terminala za kartice, korišćenje kartica lojalnosti, provjera stanja kase pri zamjeni artikla, predaja smjene, izdavanje fakture i sl.
9. 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, 2, 3, 6, 7 i 8. Za kriterijume 4, 5 i 9, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.

Predložene teme

- Blagajna i načela blagajničkog poslovanja
- Blagajnička dokumenta i nalozi
- Evidencija blagajničkog poslovanja
- Platne kartice
- Rukovanje registar kasom

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
6.	Registar kasa	1
7.	Čitač bar-koda	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
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji
- Izvođenje savremenih načina 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 (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)
- 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.)

3.2.8. POSLOVI PRODAJE**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 snabdijevanjem i preuzimanjem robe, fazama zaključivanja i sadržajem kupoprodajnog ugovora. Osposobljavanje za održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu, pripremu za popis i otpis, prodaju robe u klasičnim prodavnicama i rješavanje određenih vrsta reklamacija. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Identifikuje načine snabdijevanje prodavnice i preuzimanja robe
2. Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu
3. Izvrši pripremu za popis i otpis, u skladu sa odgovarajućim propisima
4. Usluži kupca, u skladu sa klasičnim načinom prodaje
5. Riješi određene vrste reklamacija u prodaji, u skladu sa važećim pravilima i procedurama

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Identifikuje načine snabdijevanje prodavnice i preuzimanja robe	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Objasni značaj i načine snabdijevanja prodavnice robom	Načini snabdijevanja: trebovanjem iz skladišta, raspoređivanjem robe između prodavnica, nabavkom robe od dobavljača
2. Navede dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice	Dokumentacija koja prati robu pri snabdijevanju: trebovanje, nalog skladištu za izdavanje robe, otpremnica, porudžbenica, faktura, deklaracija, sertifikat, garantni list, uputstvo za upotrebu, spisak ovlašćenih servisa i dr.
3. Objasni pojam, načine i faze preuzimanja robe	Načini preuzimanja robe: iz skladišta (trebovanje), od prevoznika, od dobavljača Faze preuzimanja robe: po dokumentaciji, po kvantitetu, po kvalitetu
4. Navede robnu dokumentaciju i elemente robnih dokumenata za preuzimanje robe	Robna dokumentacija za preuzimanje robe: prijemnica, tovarni list, konsignacija (specifikacija), komisijski zapisnik
5. Izvrši kvantitativnu i kvalitativnu provjeru prispjele robe na osnovu dokumentacije koja prati robu , na konkretnom primjeru	Dokumentacija koja prati robu: otpremnica, faktura, deklaracija
6. Objasni kupoprodajni ugovor i faze zaključivanja	Faze zaključivanja: faza predugovaranja, faza sastavljanja i faza realizacije
7. Objasni sadržaj kupoprodajnog ugovora	Sadržaj kupoprodajnog ugovora: bitni elementi i ostali elementi
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 kriterijum 5, potrebne su ispravno urađene praktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Načini snabdijevanja - Dokumentacija koja prati robu pri snabdijevanju i preuzimanju - Načini preuzimanja - Kupoprodajni ugovor – faze zaključivanja i sadržaj	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (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 3 - 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: godišnji, mjesečni, dnevni, redovni, vanredni, sektorski, kontrolni i 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.)
4. Objasni kriterijume i štetni događaji u vezi sa robom na osnovu kojih se roba proglašava za otpis	Kriterijumi i štetni događaji u vezi sa robom: 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 ispravno 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 4 - 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 5 - Učenik će biti sposoban da Riješi određene vrste reklamacija 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 rješavanja reklamacija u pogledu zamjene robe	
4. Demonstrira vođenje evidencije reklamacije u pogledu zamjene artikla	
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 paktične vježbe sa usmenim obrazloženjem.	
Predložene teme	
- Prijem robe za reklamaciju - Rješavanje reklamacija - Knjige reklamacija kupaca	

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.	Formulari dokumentacije koja prati snabdijevanje i preuzimanje robe	po potrebi
6.	Obrazac popisnih lista	po potrebi
7.	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
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- Preduzetništvo
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji

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, otisa, 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.)

3.2.9. 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	
2. 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.
3. Sastavi upit u robnom prometu, u odgovarajućoj formi	
4. 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
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- 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 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. PSIHOLOGIJA PRODAJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II	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)

3.2.11. IZVOĐENJE PRIPEMNIH I PRODAJNIH POSLOVA U MALOPRODAJI**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
II			288	288	15

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

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za primjenu tehnika pripreme robe za prodaju, izlaganje robe, slaganje, sortiranje, robe za potrebe sprovođenje popisa, rukovanje registar kasom, pakovanje kupljene robe, usluživanje kupca, u skladu sa klasičnim načinom prodaje i održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu. Razvijanje tačnosti, ažurnosti i odgovornosti u radu.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Izvrši faze pripreme robe za prodaju, u skladu sa standardima struke
2. Izvrši poslove izlaganja i pripreme izložene robe za prodaju
3. Izvrši slaganje, sortiranje i utvrđivanje količinskog stanja robe za potrebe sprovođenja popisa i otpisa
4. Izvrši rukovanje registar kasom u cilju naplate računa za kupljenu robu
5. Izvrši pakovanje kupljene robe, u skladu sa željom kupca
6. Usluži kupca, u skladu sa klasičnim načinom prodaje
7. Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Izvrši faze pripreme robe za prodaju u skladu sa standardima struke	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši raspakivanje različitih vrsta robe u datoj transportnoj ambalaži i njeno čišćenje	
2. Izvrši provjeravanje ispravnosti robe i njeno dotjerivanje	Ispravnost robe: nedostaci, oštećenja, deformacije, provjera organoleptičkih svojstava, deklaracije i roka trajanja
3. Izvrši grupisanje robe po robnim grupama na osnovu kriterijuma	Kriterijumi: sirovinski sastav, namjena, funkcionalna i upotrebna veza i sl.
4. Izvrši klasiranje i sortiranje robe po zadatom kriterijumu	Klasiranje robe: po kvalitetu: slova (A, B, C), rimski brojevi (I, II, III), riječi („prima“, „ekstra“) Kriterijumi: vrsta robe, kvalitet robe, težina, boja, cijena, sirovinski sastav, proizvođač, veličina i dr.
5. Izvrši mjerenje određene veličine na instrumentima za mjerenje	Veličine: masa, dužina, zapremina i dr. Instrumenti za mjerenje: mase (elektronske vage, automatske vage, balansne vage i dr.), zapremine, dužine i dr.
6. Izvrši prethodno pakovanje i ađustiranje, u skladu sa vrstom robe	
7. Izvrši stavljanje oznaka na robu	
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 7.	
Predložene teme	
- Priprema robe za izlaganje i prodaju - Faze pripreme robe za prodaju - Razvrstavanje robe po robnim grupama, vrstama i asortimanu - Mjerenje, pakovanje, ađustiranje i označavanje	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izvrši poslove izlaganja i pripreme izložene robe za prodaju	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Protumači planogram na osnovu koga se vrši raspoređivanje robe	
2. Odredi sektore za izlaganje robe po robnim grupama	Sektori: prehrambene i neprehrambene robe
3. Izvrši izlaganje robe na robna mjesta , u skladu sa planogramom	Robna mjesta: zidne police, gondole, "pečurke", vitrine, ormani, frižideri, rashladne vitrine, blagajnički stolovi i dr.
4. Izloži robu, u skladu sa načelima za izlaganje	Načela izlaganja: logičnosti, estetski izgled, preglednost i vidljivost
5. Izvrši pripremu izložene robe za prodaju uz primjenu principa raznovrsnog izlaganja robe i odgovarajućih metoda	Principi raznovrsnog izlaganja robe: 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
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 5.	
Predložene teme	
- Planogram za izlaganje robe - Mjesta za izlaganje robe - Sektori u prodavnici - Načela izlaganja robe	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši slaganje, sortiranje i utvrđivanje količinskog stanja robe za potrebe sprovođenja popisa i otpisa	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši slaganje i sortiranje izložene robe u prodajnom prostoru	
2. Izvrši slaganje i sortiranje robe u magacinskom prostoru	
3. Izvrši utvrđivanje količinskog stanja robe u cilju njenog popisivanja	Utvrđivanje količinskog stanja robe: brojanje komadne robe (ručno ili uz pomoć skenera), mjerenje (mase, zapremine i dr.) i sl.
4. Izvrši provjeru štetnih događaja po robu po kriterijumima na osnovu kojih se roba proglašava za otpis	Kriterijumi: rok trajanja, fizička oštećenja robe, kvar, lom, kalo, oštećenje robe usljed štetočina i dr.
5. Izvrši odlaganje robe za otpis, u skladu sa kriterijumima za otpis robe	
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 5.	
Predložene teme	
- Priprema prodajnog objekta i robe za popis - Utvrđivanje količinskog stanja robe - Odlaganje otpisane i oštećene robe	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Izvrši rukovanje registar kasom u cilju naplate računa za kupljenu robu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Izvrši prijavu i odjavu na kasi	
2. Izvrši provjeru depozita	
3. Izvrši provlačenje proizvoda pored bar – kod čitača	
4. Izvrši korišćenje terminala za kartice	
5. Izvrši izdavanje fakture	
6. Izvrši predaju i zaključenje smjene	
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	
- Rukovanje registar kasom	

Ishod 5 - Učenik će biti sposoban da Izvrši pakovanje kupljene robe u skladu sa željom kupca	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Odabere adekvatan materijal za pakovanje, u skladu sa vrstom robe i željom kupca	Materijal: papir, karton, plastika, drvo, tekstil, staklo, metalna ambalaža i dr.
2. Osmisli način pakovanja, u skladu sa zahtijevom kupca	
3. Izvrši pakovanje robe, u skladu sa željom kupca	
4. Izvrši specijalno pakovanje određene vrste robe , u skladu sa specifičnim zahtjevima potrošača	Roba: parfemi, cvijeće, satovi, nakit i dr.
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 4.	
Predložene teme	
- Pakovanje robe - Materijali za pakovanje - Specijalno pakovanje	

Ishod 6 - 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. Izvrši doček, prijem i upoznavanje sa zahtjevima kupca	
2. Izvrši pokazivanje robe i pruži pomoć pri izboru robe	
3. Zaključi usmeni sporazum o kupoprodaji robe	
4. Izmjeri robu na instrumentima za mjerenje	
5. Izvrši obračun i naplatu iznosa za prodatu robu	
6. Izvrši pakovanje kupljene robe	
7. Izvrši uručivanje prodane robe kupcu i ispraćaj kupca	
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 7.	
Predložene teme	
- Klasični način prodaje	

Ishod 7 - Učenik će biti sposoban da Izvrši održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Odabere dekorativne elemente za održavanje dekorisane robe	Dekoratívni elementi: ukrasne trake, ukrasne naljepnice, ljepljive trake, oznake od papira i sl.
2. Izvrši održavanje i popravku postojeće aranžirane i dekorisane robe dekorativnim elemntima	
3. Odabere adekvatne artikle za održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu	
4. Izvrši postavljanje adekvatnih artikala na odgovarajuća mjesta u cilju održavanje i popravke aranžirane i dekorisane robe	
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 4.	
Predložene teme	
- Održavanje aranžirane i dekorisane neprehrambene robe u prodajnom prostoru i izlogu - Sredstva za aranžiranje i dekoraciju - Dekorativni elementi	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji treba realizovati kod poslodavca, a ishode treba dostizati postepeno. Ukoliko nije izvodljivo nastavu realizovati kod poslodavca, nastava se može odvijati u školskoj radionici sa raspoloživom opremom. U tom slučaju odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika. Učenici mogu da rade individualno, u parovima ili u malim grupama, ali način rada mora biti koncipiran tako da svaki učenik samostalno izvede praktičnu vježbu. Ukoliko nije moguće kompletnu praktičnu nastavu izvesti kod poslodavca, obavezne su posjete klasičnim i ostalim prodajnim objektima. Nastavnik treba da stvori atmosferu kolegijalnosti i timskog duha.

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.
- 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.	Opremljen prodajni prostor (namještaj, instrumenti za mjerenje robe i ostala oprema neophodna za realizaciju klasičnog načina prodaje; različita vrsta robe; materijali za pakovanje i specijalno pakovanje, dekorativni elementi i dr.)	1
2.	Materijal za pakovanje i dekorativni elementi	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

- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poslovi prodaje
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje
- Izvođenje savremenih načina 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 (upotreba stručne terminologije iz oblasti pripremni i prodajni poslova u usmenom i pisanom obliku)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije iz oblasti pripremni i prodajni poslova u usmenom i pisanom obliku)
- 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, pri izlaganju i pakovanju robe 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 prodajni poslova)
- Smisao za inicijativu i preduzetništvo (razvijanje sposobnosti planiranja, organizovanja, pripreme izvještaja, procjene, evidentiranja i dr.)

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

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	66		33	99	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.
2. Objasni hranjivu vrijednost, hlađenje, smrzavanje i obilježavanje mesa	
3. Objasni vrste prerađevina od mesa , podjelu i karakteristike	Vrste prerađevina od mesa: oblikovano usitnjeno meso, kobasičarski i suhomesnati proizvodi i mesne konzerve
4. Objasni hranjivu vrijednost, podjelu, kategorizaciju i značaj mesa peradi za prodaju	
5. Prepozna različite vrste mesa i prerađevina, u skladu sa konkretnim zadatkom	
6. 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
7. Objasni hranjivu vrijednost, značaj i vrste školjki i rakova	Vrste školjki i rakova: školjke (ostriga, dagnja, prstaci, kunjka, srčanka), rakovi (jastog, prug, škamp)
8. 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
- Savremeni način prodaje
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji
- Izvođenje savremenih načina 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 (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.)

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

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	33		132	165	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 dijelova grada, novoizgrađeni
6. Demonstrira usluživanje kupca u trgovinskim centrima, u skladu sa konkretnim zadatkom	
7. Objasni karakteristike ostalih prodajnih objekata	Ostali prodajni objekti: automati, komisije 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
- Izvođenje savremenih načina 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 (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)

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

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III	33	33		66	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
- Savremeni načini prodaje
- Poslovna komunikacija i korespondencija
- Psihologija 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 (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)

3.2.15. IZVOĐENJE SAVREMENIH NAČINA PRODAJE**1. Broj časova i kreditna vrijednost:**

Razred	Oblici nastave			Ukupno	Kreditna vrijednost
	Teorijska nastava	Vježbe	Praktična nastava		
III			429	429	23

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

2. Cilj modula:

- Osposobljavanje za realizaciju svih faza samouslužnog i samoizbornog načina prodaje, prodaje u robnim kućama, trgovinskim centrima i drugim prodajnim objektima, kao i usluživanje kupaca pri ostalim načinima prodaje. Razvijanje odgovornosti, timskog rada, preciznosti i pozitivnog odnosa prema struci.

3. Ishodi učenja

Po završetku ovog modula učenik će biti sposoban da:

1. Izvrši faze usluživanja kupca, u skladu sa samouslužnim načinom prodaje
2. Izvrši faze usluživanja kupca, u skladu sa samoizbornim načinom prodaje
3. Izvrši usluživanje kupca u robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim prodajnim objektima
4. Izvrši usluživanje kupca putem ostalih načina prodaje

Ishod 1 - Učenik će biti sposoban da Izvrši faze usluživanja 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. Isprati ulazak potrošača u vanprodajni prostor i kretanje potrošača u prodajnom prostoru	
2. Informiše kupca o robi, u skladu sa njegovim zahtjevima	
3. Izvrši obračun novčanog iznosa za prodatu robu	
4. Izvrši naplatu novčanog iznosa za prodatu robu	Naplata: gotovinska i bezgotovinska
5. Izvrši pakovanje i uručivanje kupljene robe	
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 5.	
Predložene teme	
- Poslovi neposredne prodaje u samousluživanju	

Ishod 2 - Učenik će biti sposoban da Izvrši faze usluživanja 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. Isprati kretanje potrošača kroz prodajni prostor	
2. Informiše po potrebi kupca o robi, u skladu sa njegovim zahtjevima	
3. Izmjeri robu 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.
4. Izvrši obračun novčanog iznosa za prodatu robu	
5. Izvrši naplatu novčanog iznosa za prodatu robu	
6. Izvrši pakovanje i uručivanje kupljene robe	
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	
- Poslovi neposredne prodaje u samoizboru	

Ishod 3 - Učenik će biti sposoban da Izvrši usluživanje 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. Dočeka kupca u prodajnom prostoru prodajnog objekta	Prodajni objekat: robna kuća, trgovinski centar i ostali prodajni objekti
2. Izvrši poslove usluživanja kupaca po robnim odjeljenjima u robnim kućama	Poslovi: informisanje o robi, mjerenje robe, obračun, naplata
3. Izvrši poslove usluživanja kupaca u prodajnim objektima u trgovinskim centrima	
4. Izvrši poslove usluživanja kupca u ostalim prodajnim objektima	Poslovi usluživanja: isprati dolazak kupca u prodajni prostor, informiše kupca o robi, u skladu sa njegovim zahtjevima, mjerenje robe, obračun i naplata novčanog iznosa za prodatu robu, pakovanje robe, uručivanje robe i ispraćaj kupca Ostali prodajni objekti: automati, komisione prodavnice, pokretne prodavnice, fabričke prodavnice, prodavnice skladišta, autleti i dr.
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 4.	
Predložene teme	
- Tehnika prodaje robe u robnim kućama - Prodaja robe u trgovinskim centrima - Savremeni trgovinski centri	

Ishod 4 - Učenik će biti sposoban da Izvrši usluživanje kupca putem ostalih načina prodaje	
Kriterijumi za dostizanje ishoda učenja U cilju dostizanja ishoda učenja, učenik treba da:	Kontekst (Pojašnjenje označenih pojmova)
1. Simulira prodaju putem TV-a, u skladu sa konkretnim zadatkom	
2. Izvrši poslove prodaje putem kataloga	
3. Simulira prodaju posredstvom agenta prodaje, u skladu sa konkretnim zadatkom	
4. Simulira prodaju putem interneta - elektronsku prodaju, 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 4.	
Predložene teme	
- Prodaja putem TV-a - Prodaja putem kataloga i preko agenata prodaje - Elektronska trgovina kao oblik savremene trgovine	

4. Didaktičke preporuke za realizaciju modula

- Modul Izvođenje savremenih načina prodaje treba realizovati kod poslodavca, a ishode treba dostizati postepeno. Ukoliko nije izvodljivo nastavu realizovati kod poslodavca, nastava se može odvijati u školskoj radionici sa raspoloživom opremom. U tom slučaju odjeljenje se dijeli na grupe do 16 učenika. Učenici mogu da rade individualno, u parovima ili u malim grupama, ali način rada mora biti koncipiran tako da svaki učenik samostalno izvede praktičnu vježbu. Ukoliko nije moguće kompletnu praktičnu nastavu izvesti kod poslodavca, obavezne su posjete samouslužnim i samoizbornim prodajnim objektima, robnim kućama, trgovinskim centrima i ostalim prodajnim objektima gdje se sprovode savremeni načini prodaje. Nastavnik treba da stvori atmosferu kolegijalnosti i timskog duha.

5. Okvirni spisak literature i drugih izvora

- Kalinić V.; Ilić S.; Laketić M., Marketing trgovinskih kompanija, Birografika ad- Subotica, 2002.
- 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 za treći i četvrti razred trgovinske 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.	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
2.	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
- Poznavanje robe I
- Poznavanje robe II

- Poznavanje robe III
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija 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 (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku)
- Komunikacija na stranom jeziku (upotreba stručne terminologije u usmenom i pisanom obliku prilikom usluživanja kupaca savremenim načinima prodaje)
- Matematička kompetencija i osnovne kompetencije u prirodnim naukama i tehnologiji (razvijanje matematičkog načina razmišljanja i izražavanje kroz određene faze savremenih načina prodaje, pri naplati računai i sl.)
- Digitalna kompetencija (sprovođenje načina prodaje putem interneta, automatske kupovine 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)

4. ZAVRŠNI ISPIT

Program završnog ispita:

- Stručna teorija
- Završni rad

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
- Savremeni načini prodaje

2. Cilj ispita:

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

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, voodootporna 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, nadstrešnica, 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, osvjetljenje, 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 goriva, kvalitet 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 i način obračuna i naplate računa uz upotrebu registar kase	- 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 Mjestra za izlaganje robe: zidne police, središnje police (gondole), “pečurke”, rashladne vitrine i dr. Sektori za izlaganje: 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 - Opiše pojam, funkcije i vrste novca Funkcije novca: mjera vrijednosti, upotrebna vrijednost kao prometnog i platežnog sredstva, sredstva za zgrtanje blaga i svjetski novac Vrste novca: metalni, papirni, kreditni, elektronski - Objasni kretanja gotovine u blagajni Kretanje gotovine u blagajni: brojanje, pakovanje, otprema, prihvrat gotovog novca - Objasni pojam platnog prometa, postupak i potrebna dokumenta za otvaranje transakcionog računa - Navede vrste platnih kartica i njihove karakteristike Vrste platnih kartica: pre-paid, kreditne i debitne - Objasni osnovnu funkciju registar kase i elemente fiskalnog računa - Objasni oblike rukovanja registar kasom u cilju naplate računa Rukovanje: prijava i odjava na kasi, kucanje i provjera depozita, provjera stanja kase (gotovina i kartice), provlačenje proizvoda pored bar – kod čitača, korišćenje

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
Identifikuje snabdijevanje i preuzimanje robe i odgovarajuću dokumentaciju, faze zaključivanja i sadržaj kupoprodajnog ugovora, održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru i izlogu, pripremu za popis i otpis, prodaju robe u klasičnim prodavnicama i rješavanje određenih vrsta reklamacija, u skladu sa važećim pravilima i procedurama	terminala za kartice, korišćenje kartica lojalnosti, provjera stanja kase pri zamjeni artikla, predaja smjene, izdavanje fakture i sl. - Objasni značaj i načine snabdijevanja prodavnice robom Načini snabdijevanja: planske potrebe za robom, trebovanjem iz skladišta, raspoređivanjem robe između prodavnica, nabavkom robe od dobavljača - Navede dokumentaciju koja prati robu pri snabdijevanju prodavnice Dokumentacija koja prati robu pri snabdijevanju: trebovanje, nalog skladištu za izdavanje robe, otpremnica, porudžbenica, faktura, deklaracija, sertifikat, garantni list, uputstvo za upotrebu, spisak ovlašćenih servisa i dr. - Objasni pojam, načine i faze preuzimanja robe Načini preuzimanja robe: iz skladišta (trebovanje), od prevoznika, od dobavljača Faze preuzimanja robe: 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 kupoprodajni ugovor i faze zaključivanja Faze zaključivanja: faza predugovaranja, faza sastavljanja i faza realizacije - Objasni sadržaj kupoprodajnog ugovora Sadržaj kupoprodajnog ugovora: bitni elementi i ostali elementi - 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

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	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 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 - Opiše sadržaj i elemente knjige reklamacija kupaca Elementi knjige reklamacija: redni broj, datum reklamacije, opis reklamacije i način rješenja reklamacije - Objasni rješavanja reklamacija u pogledu zamjene robe
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 životne namirnice - Objasni uzročnike kvarenja prehrambenih proizvoda, metode

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	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 napici, 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 Vrste proizvoda od žitarica: brašno i ostali mlinski proizvodi, hljeb, 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 karakteristike Vrste bezalkoholnih pića: voćni sokovi, pjenušava

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	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
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 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 Kriterijumima: 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 dijelova grada, novoizgrađeni - Objasni karakteristike ostalih prodajnih objekata Ostali prodajni objekti: automati, komisione prodavnice,

Ishodi učenja Učenik treba da dokaže da je sposoban da:	Kriterijumi za provjeru dostignutosti ishoda učenja Učenik treba da:
	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)

4. Tip ispita

- Učenik polaže stručnu teoriju putem testa

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 ZAVRŠNI RAD

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

- Osnove tehnike prodaje
- Pripremni i završni poslovi u trgovini
- Poslovi prodaje
- Finansijsko poslovanje i unutrašnji platni promet
- Savremeni načini prodaje
- Psihologija prodaje

2. Cilj ispita:

- Provjera nivoa postignuća ishoda učenja definisanih u modulima koji čine osnovu za izradu završnog 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 završni rad

1. Priprema maloprodajnog objekta za obavljanje prodajnih poslova (higijena, uslovi za rad)
2. Priprema opreme, uređaja, alata i pribora i instrumenata za mjerenje za obavljanje prodajnih poslova (održavanje higijene, provjera funkcionalnosti, osnovno održavanje)
3. Korišćenje transportnih sredstava za prenos robe u maloprodajnom objektu
4. Rukovanje ambalažnom robom, u skladu sa karakteristikama ambalaže (istovar, prenos i smještaj ambalažne robe)
5. Otvaranje i uskladištenje ambalažne robe u skladu sa karakteristikama ambalaže
6. Raspakivanje različitih vrsta robe u datoj transportnoj ambalaži i njeno čišćenje
7. Grupisanje i sortiranje robe u skladu sa kriterijumima
8. Klasiranje robe prema kvalitetu
9. Mjerenje robe na mjernim instrumentima
10. Izlaganje robe po sektorima u skladu sa planogramom
11. Izlaganje robe koristeći načela za izlaganje
12. Pakovanje robe uz odabir odgovarajućeg materijala za pakovanje
13. Specijalno pakovanje robe
14. Održavanje aranžirane i dekorisane robe u izlogu uz upotrebu dekorativnih elemenata
15. Održavanje aranžirane i dekorisane robe u prodajnom prostoru uz upotrebu dekorativnih elemenata
16. Demonstracija dočeka, prijema i upoznavanje želja kupca kod klasičnog načina prodaje
17. Slaganje i sortiranje robe za popis
18. Utvrđivanje količinskog stanja robe za potrebe popisa
19. Rješavanje reklamacije na mjerenje robe
20. Rješavanje reklamacije na zamjenu artikla
21. Obračun i naplata gotovinskog iznosa uz upotrebu registar kase
22. Obračun i naplata bezgotovinskog iznosa uz upotrebu registar kase
23. Realizacija faze pripreme u skladu sa samouslužnim načinom prodaje
24. Realizacija faze neposredne samouslužne prodaje
25. Realizacija faze pripreme u skladu sa samoizbornim načinom prodaje
26. Realizacija faze neposredne samoizborne prodaje
27. Demonstracija ophođenja prodavača prema zadatoj kategoriji potrošača
28. Demonstracija pristupa potrošačima različitih karakteristika (odlučni, neodlučni, strpljivi, nestrpljivi, skromni, razmetljivi, kolerici, sangvinici, flegmatici, melanholici)
29. Demonstracija pristupa potrošačima po tipu predstavljanja (vizuelni, auditivni, audio-vizuelni, motorni)
30. Demonstracija pristupa potrošačima prema različitim navikama (stalni, povremeni, rijetki)

4. Tip ispita

- U skladu sa zakonom

5. Dozvoljena pomagala

- Učenik radi završni rad praktično, sa pisanim i usmenim obrazloženjem

6. Literatura i drugi izvori

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

7. Mjerila provjere

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

Završni rad sa odbranom 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.	Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji	I	108	-	-	108	-	-	108
6.	Poznavanje robe II	II	108	72	-	36	-	-	36
7.	Pripremni i završni poslovi u trgovini	II	108	36	-	72	-	-	72
8.	Poslovi prodaje	II	108	72	-	36	-	-	36
9.	Poslovna komunikacija i korespondencija	II	72	46	26	-	-	-	-
10.	Psihologija prodaje	II	72	52	20	-	-	-	-
11.	Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji	II	288	-	-	288	-	-	288
12.	Poznavanje robe III	III	99	66	-	33	-	-	33
13.	Savremeni načini prodaje	III	165	33		132	-	-	132
14.	Preduzetništvo	III	66	33	33	-	-	-	-
15.	Izvođenje savremenih načina prodaje	III	429	-	-	429	-	-	429

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
3.	Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji*	I	-	108	108
Ukupno PN – I razred			36	216	252
4.	Poznavanje robe II	II	18	18	36
5.	Pripremni i završni poslovi u trgovini	II	18	54	72
6.	Poslovi prodaje		-	36	36
7.	Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji*	II	-	288	288
Ukupno PN – II razred			36	396	432
8.	Poznavanje robe III	III	16	17	33
9.	Savremeni načini prodaje	III	32	100	132
10.	Izvođenje savremenih načina prodaje*	III	-	429	429
Ukupno PN – III razred			38	546	594
Ukupno PN – I, II i III razred			110	1158	1278
% zastupljenosti PN u odnosu na ukupan broj časova			3,3	34,5	38,0

- Moduli koji su označeni sa (*), realizuju se kod poslodavca. Za učenike koji imaju zaključen individualni ugovor o obrazovanju kod poslodavca, broj časova ovih modula se uvećava za 144 u prvom razredu, za 144 u drugom razredu, odnosno 132 u trećem razredu, u skladu sa Zakonom o stručnom obrazovanju.
- Broj časova praktične nastave za ove učenike, u modulu Izvođenje pomoćnih poslova u maloprodaji iznosi 252; u modulu Izvođenje pripremnih i prodajnih poslova u maloprodaji iznosi 432; u modulu Izvođenje savremenih načina prodaje iznosi 561. Ukupan broj časova praktične nastave za ove učenike iznosi 1698, odnosno 50,5 %.
- U zavisnosti od materijalnih uslova u školi i kod poslodavca, praktično obrazovanje (praktična nastava) se može i u cjelini realizovati kod poslodavca. Za učenike koji imaju zaključen individualni ugovor o obrazovanju kod poslodavca, nastavu treba organizovati tako da učenik u I razredu ima praktično obrazovanje kod poslodavca u trajanju od jednog dana, u II razredu u trajanju od dva dana, a u III razredu u trajanju od tri dana.

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 i II 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.
- Zadaci 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 III 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 sl. 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 Prodavač/ Prodavačica, 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 djelove završnog ispita, kao i za izradu završnog 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 Prodavač

Kod dokumenta: OP-100230-PROD

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 Odjelenju 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 Odjelenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje Podgorica
20. Jelena Knežević, diplomirani psiholog, samostalni savjetnik I u Odjelenju za istraživanje i razvoj kvalifikacija, Centar za stručno obrazovanje Podgorica

Koordinator:

Jadranka Radunović, diplomirani inženjer hemijske tehnologije, samostalni savjetnik I u Odjelenju 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