

<b>Струка (назив): Економија, право и трговина</b>		
<b>Занимање (назив): ТРГОВАЦ</b>		
<b>Предмет (назив): ТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ</b>		
<b>Опис (предмета): Стручно-теоријски који је значајан за занимање чије образовање траје три године</b>		
<b>Модул (наслов): НАПЛАТА РОБЕ И ЗАВРШНИ ПОСЛОВИ ПРОДАЈЕ</b>		
<b>Датум:</b>	<b>2021.</b>	<b>Шифра: Редни број: 06</b>
<b>Сврха</b>		
Садржаји који се изучавају у модулу омогућавају да ученици стекну основна знања, вјештине и навике у вези са продајом робе, улогом и значајем утврђивања и праћења квалитета робе, калкулацијама у трговини, (више теоријски него практично јер се овај дио градива обрађује детаљно у предмету Економика трговине) и дају основне ставке пословне етике која је неминовно везана за трговину и трговање.		
<b>Специјални захтјеви / Предуслови</b>		
Основна знања о техникама и облицима продаје. Наставак вођења трговинске кореспонденције (из претходног модула). По могућности приступ интернету, часописима и трговинским билтенима. Активно учествовање у раду уз навођење примјера.		
<b>Циљеви</b>		
Овај модул оспособљава ученике да: <ul style="list-style-type: none"> <li>- стичу и усвоје знања о продаји робе,</li> <li>- стичу и усвоје знања о техникама продаје робе,</li> <li>- стичу знања о специфичностима продаје на лизинг, франшизинг, продаје из царисног складиша, комисионе продаје, изнајмљивања, (везати за градиво из предмета Економика трговине),</li> <li>- активно учествују у савладавању наставних садржаја</li> <li>- развијају пажњу, прецизност, тачност и истрајност у учењу</li> <li>- његују потребе за стицањем нових знања и јачање унутрашње мотивације ученика</li> <li>- развијају личну одговорност и самосталност у раду</li> <li>- развијају правилан однос према групи и тимском раду</li> </ul>		
<b>Теме</b>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Квалитет робе</li> <li>2. Продаја робе</li> <li>3. Спољна трговина</li> <li>4. Пословна етика</li> </ol>		

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1. Квалитет робе	<ul style="list-style-type: none"><li>- дефинише појам и значај квалитета робе,</li><li>- наброји елементе којима се дефинише квалитет робе,</li><li>- наброји потребну документацију у вези са квалитетом робе: атест, сертификат,</li><li>- објасни поступак успостављања атеста и сертификата робе,</li><li>- састави документ којим се региструје одступање од уговореног квалитета (комисијски записник), и коме се прослеђује.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- препозна значење стручних термина који се излажу,</li><li>- попуни или сачини и евидентира документа у вези са продајом робе</li><li>- прикаже на бази конкретних примјера,</li><li>- атест и сертификат.</li><li>-састави комисијски записник са констатацијом одступања у уговореном квалитету робе.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- савјесно, одговорно, уредно и правовремено обавља повјерене послове,</li><li>- ефикасно планира и организује вријеме,</li><li>- испољи позитиван однос према значају спровођења прописа и стандарда који су важни за његов рад,</li><li>- испољи љубазност, комуникативност, ненаметљивост и флексибилност у односу према сарадницима и купцима</li><li>- одговорно рјешава проблеме у раду, прилагођава се промјенама у раду и изражава спремност на тимски рад,</li></ul>	Наставник ће: <ul style="list-style-type: none"><li>- користити презентације приликом обраде новог градива,</li><li>- користити слике, обрасце, примјере са интернета.</li><li>- користити индивидуални рад, рад у групи и рад у пару за приказ радних поступака,</li><li>- ученицима обезбиједити неопходну документацију и на конкретним примјерима објаснити начин евиденције, ---</li><li>- пратити њихов рад и својим сугестијама ученицима помоћи да савладају ову тематику.</li></ul>
2. Продаја робе	<ul style="list-style-type: none"><li>- дефинише појам продаје робе,</li><li>- наброји послове везане за припрему и продају робе, поступак припреме, преговарања, закључивања, извршења и рекламације,</li><li>- наведе технику и практично уради документа из трговинске кореспонденције везане за продају робе,</li><li>- зна теорију (елементе калкулације продајне цијене робе),</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- самостално обликује документа везана за припрему и продају робе, (на задате податке),</li><li>- самостално спроведе радне поступке везано за рекламације купца на мјерење робе, обрачун новчаног износа и на квалитет робе,</li><li>- тумачи и попуни лист за рекламацију,</li><li>- користи вјештине којима ће успјети да купац буде задовољан пословима</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- испољи позитиван однос према професионално – етичким нормама и вриједностима,</li><li>- испољи иницијативу и предузимљивост,</li><li>- испољава одличну спремност на стално усавршавање</li><li>- испољава способност самосталног рјешавања проблема и самосталност у раду.</li></ul>	Наставник ће: <ul style="list-style-type: none"><li>- припремити и користити презентације помоћу којих ће ученицима објаснити поступак продаје робе,</li><li>- користити индивидуални рад, рад у групи и рад у пару за приказ радних поступака продаје робе,</li><li>- обезбиједити неопходна документа и на конкретним примјерима омогућити да ученици савладају састављање калкулације и трговинске кореспонденције које прате продају робе,</li><li>- водити рачуна да ученици савладају радне поступке и извршавају радне задатке који им се задају.</li></ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- зна технику обрачуна малопродајне цијене робе за један комад робе,</li> <li>- објасни основне карактеристике продаје робе на: лизинг, франшизинг, изнајмљивање, продају из царинског складишта и комисиону продају.</li> </ul>	<p>продаје,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-састави калкуацију малородајне цијене робе,</li> <li>-разликује специфичности осталих облика продаје навођењем адекватних примјера.</li> </ul>		<p>-симулирати ситуације када се деси рекламација.</p>
<b>3. Спољна трговина</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-редефинише основне карактеристике спољне трговине (подсети се градива првог разреда),</li> <li>- упореди карактеристике спољне и унутрашње трговине,</li> <li>-сагледа значај спољне трговине (с аспекта степена развијености и структуре националног тржишта и трговине,</li> <li>-наброји спољнотрговинске послове на основу примјера које је открио истражујући.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- упореди предности и недостатке везане за увоз и извоз робе која потиче са домаћег тржишта,</li> <li>-наброји мјере помоћу којих свака земља и трговинско предузеће на основу њених одлука може да искористи као погодности или да поднесе негативне консеквенце ако се препоруке и обавезе не поштују.</li> </ul>		<p>Наставник ће:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- користити презентације које су одређени ученици,(појединци, парови или групе) припремили и представили свим ученицима одјељења на тему спољне трговине,</li> <li>- посебну пажњу поклонити факторима који позитивно или негативно могу дјеловати на положај трговинског предузећа у међународном промету.</li> </ul>
<b>4.Пословна етика</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- дефинише знања потребна за вођење трговинског предузећа,</li> <li>- прокоментарише са изношењем примјера шта значи: знати управљати</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- да, стављајући себе у улогу руководиоца трговинског предузећа, сагледа и објасни зашто су му и која су му знања неоподна за успјешан рад.</li> </ul>		<p>Наставник ће:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- користити презентације приликом обраде новог градива,</li> <li>- користити слике, примјере са интернета и водити ученике на размишљање, да дају примјере; које карактеристике и поступци</li> </ul>

	<p>инвестицијама, бавити се финансијама, разумјети се у рачуноводствену евиденцију, пореску политику и управљању особобљем,</p> <p>- разумјети и објаснити начела праведности, солидарности, подређености, разумјевања и бриге у обављању трговинских послова.</p>			<p>савременом трговцу дају право да се понашају у складу са постулатима пословне етике,</p> <p>- довести их до сазнања зашто треба и шта доносе правилни пословни односи према запосленима, купцима и добављачима.</p>
--	--	--	--	--

### Интеграција

Модул се интегрише у конкретно трговинско предузеће.

Модул се повезује да другим стручно-теоријским предметима везаним за занимање.

Стечена знања из овог модула послужиће као полазна основа за обављање практичне наставе.

### Извори

Извори које наставник може користити у раду су:

- Стручно-теоријска литература: важећи уџбеник допуњен другом одговарајућом литературом.
- Закон о трговини Републике Српске
- Закон о заштити потрошача Републике Српске
- Интернет: презентације, стручни радови и литература која се на њему може наћи.
- Конкретна трговинска предузећа.
- Часописи, слике, фотографије, обрасци.

### Оцјењивање

Приликом оцјењивања користити Правилник о оцјењивању Министарства просвјете.

О техникама и критеријумима оцјењивања модула ученици треба да буду упознати на почетку реализације модула.

Објашњавају се услови и критеријуми оцјењивања и праћења, креативности и самосталности у изношењу примјера, усвојених стручних знања, активностима у току извођења наставе.

Пожељни су индивидуални радови (интервјуи, презентације, панои), рад у пару ( оцјењивање од стране колеге и сл.), наставни листићи као метод праћења - усвајања теоријских знања.

Наставник на почетку школске године у сарадњи са члановима стручног Актива одлучује да ли ће извршити тестирање на крају сваког модула или само на крају првог и другог полугодишта (када се заврше два модула) и са тим упознати ученике.

Личну креативност и залагање треба додатно наградити.

**Наставници који су радили на изради модула:** Милена Чучак