

Струка (назив): Економија, право и трговина			
Занимање (назив): ТРГОВАЦ			
Предмет (назив): ПРАКТИЧНА НАСТАВА			
Опис (предмета): Практичан рад у продајном објекту који је значајан за занимање чије образовање траје три године			
Модул (наслов): ОБЛИЦИ ПРОДАЈЕ РОБЕ			
Датум:	2021.	Шифра:	Редни број: 08
Сврха			
Садржаји који се изучавају у модулу омогућавају да ученици стекну основна знања, вјештине и првенствено рутину у обављању послова свог будућег занимања.			
Специјални захтјеви / Предуслови			
Добро познавање теорије из стручних предмета и српског језика како би наступ ученика као продаваца задовољило све критеријуме који су неопходни за добро обављање послова купо-продаје робе.			
Циљеви			
Да ученик осјети атмосферу и окружење које постоји у продајном објекту и прихвати је као своју у току рада. Да конкретним активностима постане дио колектива који професионално обавља своје послове. Да се што лакше прилагоди ситуацијама које настају у току комуникације на релацији купац-продавац. Стицање знања, вјештина, навика и ставова који ће омогућити ученику да након завршетка образовања уз минимално вријеме увођења у рад самостално обавља радне задатке у занимању трговац.			
Теме			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Чиниоци продаје робе 2. Организација продајног објекта 3. Класична продавница 4. Самоуслуга 			

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1. Чиниоци продаје робе	- стекне увид у битне факторе који опредељују квалитет пословања продавнице: - купац, - роба, -мјесто продаје, -продавац.	-врши посматрање цјелокупног рада продавнице, - самостално доноси закључке битне за функционисање продавнице, -увјежбава вјештине неопходне за постизање успјешности у обављању послова продаје.	- савјесно, одговорно, уредно и правовремено обавља повјерене послове, - испољи љубазност, комуникативност, ненаметљивост и флексибилност у односу према сарадницима и купцима - одговорно рјешава проблеме у раду, прилагођава се промјенама у раду и изражава спремност на тимски рад,	Наставник ће: -ученицима сугерисати да на конкретним примјерима у којима сами учествују примјене сва правила која су неопходна за успјешно обављање послова који су предвиђени за доброг продавца.
2. Организацја продаје робе	-стекне увид организацију појединих дијелова продавнице, -на практичном раду у продавници у којој обавља праксу сагледа како је извршена организација рада у цијелом објекту, -на основу ранијег теоријског знања и знања у обављању праксе сагледа карактеристике и значај различитих облика продаје робе.	- практично употребијести стечена знања везана за различите облике продаје робе, -практично примјени своје вјештине у зависности од радног мјеста на којем тренутно обавља послове.	- испољи позитиван однос према професионално – етичким нормама и вриједностима, - испољи иницијативу и предузимљивост, - испољава спремност на стално усавршавање, - испољава способност самосталног рјешавања проблема и самосталност у раду.	Наставник ће: -ученицима објаснити на конкретним примјерима значај добре организације појединих дијелова и цјелине пословања трговинског предузећа, -тражити да ученик објасни специфичности рада на мјесту на којем обавља практичан рад.
3. Класична продавница	- допуни своја знања везана за рад у класичној продавници, -схвати улогу и значај продавца у овом облику продаје, -схвати продају као двосмјерну активност,	- прихвати и примјени улогу и значај продавца као интерактивни чин између продавца и купца		Наставник ће: - инсистирати да ученик тј. ученици у току свог практичног рада обављају што више разговора са потенцијалним купцима или да им као припрему за ову функцију наметне што више симулираних ситуација односа купца и

	-разумије значај личне мотивисаности у овом облику продаје.			продавца – разговора.
4.Самоуслуга	-разумије улогу и значај продавца у овом облику продаје, -схвати мјеру комуникације на релацији продавац – купац, - прихвати задатке које се односе на проучавање карактеристика појединих врста артикала, -дискретно надлгеда процес самоуслуживања.	-када се нађе у овом облику продаје обавља све послове везане за попуњавање рафова робом, -давање потребних информација када купац то затражи, -кроз искуствени рад препозна мјеру непосредне комуникације на релацији купац – продавац, - надлега одвијање процеса куповине.		Наставник ће: - инсистирати да колико практични услови то дозвољавају ученици учествују у свим активностима везаним за овоја облик продаје робе.
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: Продајни објект – продавница, Стручно особље продавнице, Наставник практичне наставе, Стручно-теоријска литература предвиђена наставним планом и програмом, Интернет претраживач, Лична искуства ученика.				
Оцјењивање				

О начину извођења и реализације 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 практичне наставе.

Пожељни су индивидуални радови на задату тему која се односи на практичне активности у продавници, а које ученици дају наставнику практичне наставе а односе се на практичну примјену стечених теоријских знања. Значи, оцјена способности спајања теорије и праксе.

Лична креативност и залагање.

Личну креативност и залагање треба додатно наградити

Наставници који су радили на изради модула:

Милена Чучак