

<b>Струка (назив): Економија, право и трговина</b>		
<b>Занимање (назив):</b> <b>ТРГОВАЦ</b>		
<b>Предмет (назив): ПРАКТИЧНА НАСТАВА</b>		
<b>Опис (предмета): Практичан рад у продајном објекту који је значајан за занимање чије образовање траје три године</b>		
<b>Модул (наслов):</b> <b>УНАПРЕЂЕЊЕ ПРОДАЈЕ</b>		
<b>Датум:</b>	<b>2021.</b>	<b>Шифра:</b> <b>Редни број: 10</b>
<b>Сврха</b>		
Садржаји који се изучавају у модулу омогућавају да ученици стекну основна знања, вјештине и првенствено рутину у обављању послова свог будућег занимања.		
<b>Специјални захтјеви / Предуслови</b>		
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.		
<b>Циљеви</b>		
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.		
<b>Теме</b>		
1. Процес продаје у продавници 2. Унапређивање продаје 3. Организација унапређивања продаје 4. Пригодна продаја робе		

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1.Процес продаје у продавници	- стекне увид у битне факторе који опредјељују успјешно закључивање посла, -испрати редослијед радњи које долазе након одлуке, - прави рачун и врши готовинско плаћање, - посматр и памти поступке везане за коришћење других облика плаћања; електронске картице, чекови, телефон, обрачун рата.	-користи своје физичке способности неопходне за извршавање задатака, -употријеби своје менталне способности и осјетљивнсти према различитим личностима купаца, -примјенити своја теоријска знања, -примјени своја раније стечена искуства у обављању практичне наставе.	- 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, - испољи позитиван однос према професионално – етичким нормама и вриједностима,	Наставник ће:  -ученицима сугерисати да увежбавањем стичу вјештине неопходне за успјешан процес продаје у продавници.
2. Унапређивање продаје	-развија креативност у организовању различитих догађања у циљу повећања заинтересованости за робу: дегустацију, демонстрацију, сезонске акције, изложбе, уређивање простора и сл.	- практично употребити своја знања и искуства с циљем унапређивања продаје.	- испољи иницијативу и предузимљивост, - испољава спремност на стално усавршавање, - испољава способност самосталног рјешавања проблема и самосталност у раду.	Наставник ће:  -ученицима на конкретним примјерима објаснити појам, циљеве и подручја дјеловања која резултирају унапређивању продаје.
3. Организација унапређивања продаје	- уочити улогу прадавца у активностима унапређивања продаје, - спозна значај истраживања, планираања, организације и контроле,	- прихвати и примјени улогу и значај продавца као интерактивни чин између продавца и купца и примјени вјештине које ће доприњети побољшању продаје.		Наставник ће: -.подијелити ученике у групе и организовати израду семинарских радова (презентација) на ову тему и касније прокоментарисати исте заједно са ученицима.

	- препознаје могућности личног усавршавања на овом пољу дјеловања.			
<b>4.Пригодна продаја робе</b>	-разумије разлоге, сврху и врсте пригодне продаје, -схвати неопходног, добро изабраног мјеста гдје ће се одвијати пригодна продаја, -запамти процес припреме робе за пригодну продају.	-припреми се за разговор с потенцијалним купцем о предностима робе која се продаје као пригодан и предности овакве куповине, -да би успјешно обавио ове послове мора бити елоквентан и располагати са информацијама неопходним за овакав облик продаје.		Наставник ће: - кроз причу, сугестије и примјере припреми ученике за пригодне продаје.

#### 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