

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): ПОСЛОВНИ БОНТОН			
Датум:	2021.	Шифра:	Редни број: 11
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			
<p>Да ученик осјети атмосферу и окружење које постоји у продајном објекту и прихвати је као своју у току рада.</p> <p>Да конкретним активностима постане дио колектива који професионално обавља своје послове.</p> <p>Да се што лакше прилагоди ситуацијама које настају у току комуникације на релацији купац-продавац.</p> <p>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.</p> <p>Научити и примјењивати моделе успјешне комуникације приликом продаје.</p>			
Теме			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Пословна етика 2. Уљудно понашање 3. Умијеће опхођења на радом мјесту 4. Пословно понашање у продавници 			

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1.Пословна етика	<ul style="list-style-type: none">- стекне увид у битне факторе који опредјељују квалитет пословања продавнице:- етика,- морал,-правила понашања,-препозна улогу и значај личности продавца у опхођењу према потенцијалним купцима.	<ul style="list-style-type: none">-користи своја сазнања о пословној етици и примјени их у конкретним случајевима,-употријеби своје менталне способности и осјетљивости према различитим личностима купаца.	<ul style="list-style-type: none">- 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,	<p>Наставник ће:</p> <ul style="list-style-type: none">-ученицима сугерисати да на конкретним примјерима у којима сами учествују примјене спознају, важност поштовања етике, морала и правилног понашања,-објасниће им шта на нашим просторима значи етика и морал и нагласити да је веома тешко ускладити захтјеве етике и економије.
2. Уљудно понашање	<ul style="list-style-type: none">-стекне увид о значају: поздрављања, упознавања, руковања, ословљавања,-на практичном раду у продавници у којој обавља праксу ступа у вербални контакт са потенцијалним купцем,-на основу ранијег теоријског знања и знања у обављању праксе сагледа карактеристике и значај приступа потенцијалном купцу.	<ul style="list-style-type: none">- практично употребити стечена знања о избору става тј. наступа према потенцијалном купцу.	<ul style="list-style-type: none">- 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.	<p>Наставник ће:</p> <ul style="list-style-type: none">-инсистираати да ученици прихвате бонтон као дио свакодневне комуникације на и ван радног мјеста,-настојати да понављањем истих понашање по бонтону постане навика.

3. Умијеће опхођења на радном мјесту	- схватити значај начина понашања учесника у пословном процесу, -стиче увид у значај међуљудских односа и тимског рада који резултира успјешим пословањем.	- прихвати и укључи се у тимски рад, тј. буде дио тима и понаша се на начин који за резултат има добре међуљудске односе.		Наставник ће: - инсистирати да ученик тј. ученици у току свог практичног рада стално имају на уму значај међусобних односа и тимског рада.
4.Пословно понашање у продавници	-научити правила понашања у пословном окружењу.	-увјежбавањем поступака усвоји правила исправног понашања у продавници: - приступање купцу (љубазност, осмијех, увјерљивост,пажљивост), -пословност и уредност, -избјегавање конфликта са купцима, -реакција на неприхватљиво понашање купца.		Наставник ће: - инсистирати на увјежбавању правила понашања у пословном окружењу.

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
<p>О начину извођења и реализације модула ученици треба да буду упознати на почетку реализације модула.</p> <p>Објашњавају се услови и критеријуми оцјењивања и праћења, креативности и самосталности у изношењу примјера, усвојених стручних знања, активностима у току извођења практичне наставе.</p> <p>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.</p> <p>Лична креативност и залагање.</p> <p>Личну креативност и залагање треба додатно наградити</p>
Наставници који су радили на изради модула: Милена Чучак