|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Струка(назив): ЕКОНОМИЈА, ПРАВО И ТРГОВИНА** | | | | | | |  | | | | |
| **Занимање (назив): ПОСЛОВНО-ПРАВНИ ТЕХНИЧАР, ЦАРИНСКИ ТЕХНИЧАР** | | | | | | | |  | | | |
| **Предмет (назив): ЕКОНОМИЈА** | | | | | | | |  | | | |
| **Опис (предмета): сручно-теоријски предмет** | | | | | | | |  | | | |
| **Модул (наслов): ПОСЛОВНА ПОДРУЧЈА ПРЕДУЗЕЋА** | | | | | | | |  | | | |
| **Датум: 2022.година** |  | | **Шифра:** | |  | | | | | **Редни број: 08** |  |
| **Сврха** | | | | | | | | | | | |
| Модул омогућава ученицима да савладају основе менаџмента појединих пословних подручја. | | | | | | | | | | | |
| **Специјални захтјеви / Предуслови** | | | | | | | | | | | |
| За разумијевање овог модула неопходно је, поред основних знања из области економије, да су ученици савладали претходни модул (упознали се са менаџментом, као вјештином остварења циљева организације и организационих јединица) који даје увод у даље изучавање појединих пословних подручја. | | | | | | | | | | | |
| **Циљеви** | | | | | | | | | | | |
| Изучавањем овог модула код ученика треба развити смисао за разликовање појединих пословних подручја и познавање захтјева које тражи свако пословно подручје а која омогућавају успјешно управљање предузећем. На примјеру конкретног предузећа ученик треба да анализира производни менаџмент, маркетинг менаџмент, финансијски, трговински, пројектни менаџмент, што треба да допринесе његовом логичном размишљању и самосталном извођењу закључака. | | | | | | | | | | | |
| **Теме** | | | | | | | | | | | |
| 1. Производни менаџмент и маркетинг менаџмент 2. Финансијски и трговински менаџмент 3. Пројектни менаџмент 4. Менаџмент људских ресурса 5. Управљање информационим системима | | | | | | | | | | | |
| **Тема** | | **Исходи учења** | | | | | | | **Смјернице за наставнике** | | |
| **Знања** | | **Вјештине** | | **Личне компетенције** | | |
| **Ученик је способан да:** | | | | | | |
| 1. Производни менаџмент и маркетинг менаџмент | | - дефинише појам значај и задатке производног менаџмента;  - разликује стратешке од тактичких и оперативних одлука менаџера прооизводње;  - објашњава појам и значај управљања маркетингом;  - наводи задатке управљања маркетингом;  - објашњава садржину управљања маркетингом. | | - наводи активности управљања производњом;  - уочава разлике између производа и услуга;  - изводи закључак о ширини задатака менаџмента у производњи;  - закључује колика је ширина маркетиншких активности;  - наводи специфичности управљања брендовима;  - разликује инструменте понуде предузећа. | | - развија способности логичног мишљења и закључивања о појединим пословним подручјима;  - развија свијест о значају задатака производног менаџмента;  - развија смисао за прегледност, организованост и уредност;  - развија тимски рад у циљу конструктивне комуникације;  - развија самосталност и одговорност у раду;  - развија функционалну економску писменост;  - развија радне навике и културу рада;  - развија свијест о значају наученог и примјени наученог у рјешавању конкретног задатка;  - развија културу комуницирања и сарадње;  -формира одређена увјерења о значају наученог за управљање ризицима у пословању предузећа;  - развијање свијести о значају стицања и примјени новог знања у пракси;  - развија способности логичког мишљења и закључивање о врстама стратегија и циљева у трговини.  - формира одређена увјерења о значају запослених као најдрагоцјенијем ресурсу предузећа;  - развија способности за конкретну оцјену радних учинака у пракси. | | | - на почетку модула наставник информише ученике о наставним темама које ће изучавати.  - мотивисати ученике да дискутују о стратегијском и оперативном менаџменту, на основу усвојеног знања из претходног модула.  - поред усменог излагања, које се своди на појашњавање производног менаџмента, наставник наводи ученике да стечено знање примијене у рјешавању ситуацијских проблема у производњи, даје упутства ученицима да на интернету пронађу неке занимљиве чланке, видео презентације о начину управљања производњом једног предузећа, да израде плакат/пано на тему производни менаџмент.  - поред усменог излагања, које се своди на објашљавање менаџмент маркетинга, наставник мотивише ученике да дискутују о техникама истраживања тржишта, грађењу јаких брендова и инструментима 4П маркетинг микса. Даје упутства ученицима да на интернету пронађу неке занимљиве чланке, видео презентације о управљању маркетингом. | | |
| 1. Финансијски и трговински менаџмент | | - дефинише појам, значај и садржину финансијског менаџмента;  - објашњава инструменте финансијског менаџмента;  - објашњава финансијску контролу на основу анализе финансијских извјештаја;  - дефинише појам, значај и задатке трговинског менаџмента;  - наводи инструменте трговинског менаџмента;  - објашњава технику излагања робе у продајном објекту. | | - указује на значај финансијског менаџмента за остваривање пословног успјеха предузећа;  - разумије појам, начин изражавања и израчунавања преломне тачке;  - наводи кораке у управљању ризицима са којима се суочава финансијски менаџер и предузеће;  - анализира стратегијско планирање у трговини;  - користи основне принципе у раду трговинског менаџмента;  - указује на значај контроле као фазе у трговинском менаџменту. | | - поред усменог излагања, које се своди на објашњавање финансијског менаџмента, наставник мотивише ученике да дискутују о одлукама које финансијски менаџер доноси у дијелу финансирања и дијелу инвестирања.  - на примјеру биланса стања и успјеха, мотивисати ученике да ураде финансијску анализу (израчунати показатеље активности и ликвидности).  - поред усменог излагања, које се своди на објашњавање трговинског менаџмента, наставник упућује ученике на интернет, како би нашли примјере о карактеристикама савремене трговине (на примјер, да наведу нове иновативне продајне формате, да нађу примјере за коришћење информационих технологија у трговини, да нађу податке о највећим трговинским објектима у свијету и слично).  - мотивисати ученике да пронаћу примјере из праксе како трговинско предузеће испуњава задатке према купцима и како исказује друштвену одговорност.  - упутити ученике на примјере и дијелове за размишљање у уџбенику и заједнички их анализирати.  - разговором и питањима наводи ученике да буду у позицији трговинског менаџера који треба да ријеши неку конкретну ситуацију. | | |
| 1. Пројектни менаџмент | | - објашњава појам пројекта;  - идентификује карактеристике сваког пројекта;  - објашњава садржину пројектног менаџмента;  - објашњава концепт животног циклуса пројекта. | | - сагледава појам и значај пројектног менаџмента;  - разликује задатке пројектног менаџмента;  - описује сваку фазу животног циклуса пројекта. | | - мотивисати ученике да наведу што више примјера о врстама пројеката према различитим критеријумима.  - графички приказати животни циклус пројекта и анализирати конкретни пројект (кроз животни циклус).  - пронаћи на интернету примјере пројекта и дискутовати о томе како функционише реализација пројекта у пракси. | | |
| 1. Менаџмент људских ресурса | | - дефинише појам управљања људским ресурсима;  - објашњава мотивацију;  - описује шта обухвата систем оцјењивања учинака;  - сагледава улогу вођства и група у менаџменту људских ресурса;  - описује природу конфликата и колективног преговарања у домену менаџмента људских ресурса. | | - анализира активности у процесу управљања људским ресурсима;  - утврђује ко је одговоран за управљање људским ресурсима;  - анализирати организациону културу и организациону климу у менаџменту људских ресурса. | | -мМотивисати ученике да дискутују о појму и фазама процеса управљања људским ресурсима кроз примјере из праксе.  - подстаћи ученике да дискутују о мотивацији и указати на чињеницу да је мотивација као инструмент вођења обрађена у претходном модулу.  - дискутовати са ученицима о томе како се мијењају потребе запослених, на примјер, према старости, годинама радног стажа...  - мотивисати ученике да дискутују о улози вође и група када је ријеч о понашању запослених у конкретним предузећима кроз примјере из праксе.  - користи радне листове, квиз, шематске приказе, индивидуалне и групне презентације, израда постера, есеј. | | |
| 1. Управљање информационим системима | | - дефинише појам управљања информационим системима;  - објашњава шта је информациона технологија;  - сагледава задатке менаџера информационих система;  - објашњава стратешке и оперативне активности менаџера информационог система. | | - разумије значај управљања информационим системима;  - наводи и описује компоненте информационог система;  - наводи предности и недостатке информационих система и информационе технологије. | |  | | | - наставник користи примјере и сугерише ученицима да активно учествују у дефинисању појма и значаја свих елемената информационог система за пословање предузећа;  - подстиче ученике да израде индивидуалне/ групне презентације о основним задацима менаџера информационих система, специфичним задацима појединих типова информационих система и занимањима која се могу јавити у овом сектору.  - користи радне листове, квиз, шематске приказе, индивидуалне и групне презентације, израда постера, есеј. | | |
| **Интеграција** | | | | | | | | | | | |
| Овај модул се може користити као основа за наставак образовања као и у пракси производних и трговинских предузећа. | | | | | | | | | | | |
| **Извори** | | | | | | | | | | | |
| Одговарајући уџбеник из економије, стручна литература и часописи, примјери из праксе, статистички подаци, ТВ емисије, подаци са интернета. | | | | | | | | | | | |
| **Оцјењивање** | | | | | | | | | | | |
| Континуирано праћење напредовања ученика се одвија на сваком часу, свака активност ученика је добра прилика за процјену напредовања у остварењу задатака предмета и давања повратне информације, а оцјењивање ученика се одвија у складу са Правилником Министарства просвjете и културе РС. | | | | | | | | | | | |