

Струка (назив): Економија, право и трговина		
Занимање (назив): ТРГОВАЧКИ ТЕХНИЧАР		
Предмет (назив): ТРГОВИНСКО ПОСЛОВАЊЕ		
Опис (предмета): Стручно-теоријски		
Модул (наслов): Пословно тржиште и пословни купци		
Датум:	2023.	Шифра:
		Редни број: 10
Сврха:		
Проучавање потрошача је проучавање појединаца, група или организација и свих активности повезаних са куповином, употребом и располагањем робом и услугама. Понашање потрошача се састоји од тога како потрошачеве емоције, ставови и карактеристике утичу на понашање при куповини.		
Специјални захтјеви / Предуслови:		
Стечена знања из предмета везаних за струку, практична знања и искуства у трговању, знања из предмета Маркетинг.		
Циљеви:		
-омогућити ученицима да се кроз наставу упознају с појмовима потрошача и понашање потрошача у вези с потрошњом (што укључује стицање, коришћење и располагање робом, услугама и искуствима), -фокусирање на разумијевање потрошача као појединца, као и потрошача у социокултурном окружењу, -разумијевање пословног тржишта, пословних купаца, -однос етике и економије, -надограђивање знања и примјена знања у пракси, -радити самостално и у тиму, -развој критичког мишљења, -уважавање културних разлика, -развој усмених и писаних комуникацијских вјештина.		

Теме:
1. Креирање вриједности за потрошаче 2. Пословно тржиште и пословни купци 3. Понашање потрошача у савременом окружењу 4. Етика и економија

Тема	Исходи учења			Смјернице за наставнике
	Знања	Вјештине	Личне компетенције	
	Ученик је способан да:			
1. Креирање вриједности за потрошаче	-како се дефинишу вриједности, -спозна карактеристике вриједности, -разумије процес одеђивања вриједности, -схвати какав је однос између испоручене вриједности и сатисфакције потрошача, -разумије шта је лојалност потрошача и како је задржати.	-објасни дефиницију вриједности, -објасни карактеристике вриједности, -објасни значења појма сатисфакције потрошача, -објасни на примјерима шта значи лојалност потрошача.	- савјесно, одговорно, уредно и правовремено обавља повјерене послове, - ефикасно планира и организује вријеме, - испољи позитиван однос према значају спровођења прописа и стандарда који су важни за његов рад, - испољи љубазност, комуникативност, ненаметљивост и флексибилност у односу према сарадницима и купцима	Наставник ће: - на основу теоријских поставки и појмова везаних за ову област заједнички за ученицима објаснити нове појмове и инсистирати на навођењу примјера из праксе.
2. Пословно тржиште и пословни купци	-разумије појам пословног тржишта, - запамти врсте и карактеристике пословних тржишта, -разумије појам пословни купци тј. потрошачи, -разумије фазе пословне куповине и понашање пословних купаца у куповини.	-објасни појам пословног тржишта, -објасни и наведе примјере за врсте пословних тржишта, -објасни појам пословни купац, -наведе примјере за фазе пословне куповине и понашање пословних купаца у куповини.	- 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, - испољи иницијативу и предузимљивост, - испољава одличну спремност на стално усавршавање - испољава способност самосталног рјешавања проблема	Наставник ће: - објашњавати појмове везане за ову тематику и тражити од ученика да на конкретним примјерима покажу своје разумијевање ове области.

3. Понашање потрошача у савременом окружењу	-схвати улогу и значај савременог маркетинга гдје је купац у центру збивања, -понови постојећа знања из маркетинга који се односе на потребу и жеље потрошача, - схвати значај, али и однос на релацији потрошач – интернет, -спозна утицај друштвених мрежа на потребе и жеље потрошача.	- на примјерима објасни интернет понуде и куповине, -објасни како друштвене мреже дјелују на понашање потрошача.	и самосталност у раду.	Наставник ће: - настојати да се одређена сазнања из маркетинга понове, - на практичним примјерима ученици ће објашњавати како функционишу и дјелују интернет понуде и потрошња.
4. Етика и економија	-схвати значај етике као неизоставног чиниоца сваког пословања, -разумије значај правила пословног понашања свих учесника на тржишту, - запамти елементе пословне етике, њене предности и недостатке и помирења са другом крајношћу због које и радимо, а то је профитабилност,	-објасни појам етике, -објасни појам профитабилности, -објасни како довести у „склад“ с једне стране етику, а са друге страну зараду-профит.		Наставник ће: -поновити раније научено и новостечена знања везана за правила пословног понашања и циља пословања а то је зарада; потребно је повући паралелу између задовољства купаца, одржавања тог задовољства и придобијања нових купаца са остваривањем профита зашто је предузеће и основано.
Интеграција:				
Модул се повезује да другим стручно-теоријским предметима везаним за занимање. Модул се повезује посебно са предметом Маркетинг.				
Извори:				

- Уџбеници које је одобрило Министарство просвјете и културе Републике Српске;
- Друга стручна и теоријска литература (стручни часописи, приручници, збирке, видео и аудио записи, интернет и сл.).

Оцјењивање:

Оцјењивање се врши у складу са Законом о средњем образовању и васпитању и Правилником о оцјењивању ученика у настави и полагању испита у средњој школи. О техникама и критеријумима оцјењивања ученике треба упознати на почетку изучавања модула.