

Назив предмета: ОСНОВЕ ТРГОВИНЕ

1. ОСТВАРИВАЊЕ ОБРАЗОВНО-ВАСПИТНОГ РАДА – ОБЛИЦИ И ТРАЈАЊЕ

РАЗРЕД	НАСТАВА				ПРАКСА	УКУПНО
	Теоријска настава	Вежбе	Практична настава	Настава у блоку		
I	105					105

2. ЦИЉЕВИ ПРЕДМЕТА

- Упознавање са значајем и улогом трговине као привредне делатности;
- Развијање знања о организационим облицима трговине;
- Развијање знања о тржишту и вези тржишта, трговине и транспорта;
- Развијање знања о основама пословања у трговини;
- Развијање знања о потреби и условима развоја и унапређења трговине.

3. НАЗИВ И ТРАЈАЊЕ МОДУЛА

Разред: први

Ред.бр	НАЗИВ МОДУЛА	Трајање модула (часови)
1	Трговина као привредна делатност	12
2	Организациони облици трговине	45
3	Трговина и тржиште	18
4	Елементи и принципи процеса пословања у трговини	18
5	Развој и унапређење трговине	12

4. НАЗИВ МОДУЛА, ИСХОДИ, ПРЕПОРУЧЕНИ САДРЖАЈИ / КЉУЧНИ ПОЈМОВИ САДРЖАЈА

НАЗИВ МОДУЛА	ИСХОДИ По завршетку модула ученик ће бити у стању да:	ПРЕПОРУЧЕНИ САДРЖАЈИ МОДУЛА / КЉУЧНИ ПОЈМОВИ САДРЖАЈА
Трговина као привредна делатност	<ul style="list-style-type: none"> • дефинише појам трговине • објасни значај трговине као привредне делатности; • објасни карактер рада у трговини; • анализира њене везе са другим привредним делатностима; • наведе и објасни функције трговине; • опише настанак и развој трговине као делатности; • наведе фазе у развоју трговине • идентификује факторе даљег развоја трговине. 	<ul style="list-style-type: none"> • Трговина као делатност: <ul style="list-style-type: none"> – Појам трговине; – Значај трговине за произвођаче; – Значај трговине за потрошаче. • Карактер рада у трговини; • Учешће трговине у структури привреде; • Економске везе трговине са осталим привредним делатностима; • Функције трговине у привреди: <ul style="list-style-type: none"> – Општепривредне функције трговине; – Робне функције трговине; – Пословне функције трговине. • Настанак и развој трговине: <ul style="list-style-type: none"> – Услови за настанак трговине; – Фазе у развоју трговине; – Фактори даљег развоја трговине.
Организациони облици трговине	<ul style="list-style-type: none"> • разликује организационе облике трговине; • објасни појам, значај и карактеристике трговине на велико; • објасни функције и типологију трговине на велико; • наведе услове за обављање трговине на велико; • објасни организационе облике трговине на велико; • објасни перспективе трговине на велико; • објасни појам и значај трговине на мало; • опише приступ изучавању трговине на мало; • објасни пословне функције трговине на мало; • разликује врсте малопродаје према начину продаје; • опише растућу улогу трговине на мало у друштвено-економском развоју; • објасни место услуга у промету робе и њихов значај за кориснике; • наведе привредне организације које се баве пружањем трговинских услуга; • објасни појам, улогу и услове за обављање спољне трговине; 	<ul style="list-style-type: none"> • Организациони облици трговине: унутрашња, спољна, на велико и мало – појам и функције; • Трговина на велико: <ul style="list-style-type: none"> – Појам и карактеристике трговине на велико; – Функције трговине на велико; – Типологија трговине на велико; – Три битна услова за обављање трговине на велико; – Значај трговине на велико; – Организација пословања трговине на велико; – Појава нових субјеката у промет на велико; – Перспективе трговине на велико. • Трговина на мало: <ul style="list-style-type: none"> – Основни приступи у изучавању малопродаје; – Појам и значај малопродаје; – Набавка и продаја робе у трговини на мало; – Основни субјекти у структури малопродаје – Растућа улога малопродаје у друштвено-економском развоју. • Спољна трговина: <ul style="list-style-type: none"> – Појам и улога спољне трговине; – Услови за обављање спољне трговине;

	<ul style="list-style-type: none"> • наведе носиоце спољнотрговинске делатности; • објасни све врсте спољнотрговинског промета; • наведе карактеристике трговинског и платног биланса; • објасни појам и значај царине и значај постојања царинске тарифе; • објасни постојање услуга у робном промету; • објасни врсте услуга у робном промету; • препознаје организације које се баве пружањем услуга у робном промету. 	<ul style="list-style-type: none"> – Носиоци спољнотрговинске делатности; – Врсте спољнотрговинског промета; – Трговински и платни биланс; – Царина и царинска тарифа. • Услуге које се пружају у робном промету
Трговина и тржиште	<ul style="list-style-type: none"> • објасни повезаност трговине и тржишта; • разликује организационе облике тржишта; • објасни сегментацију тржишта; • објасни функционисање тржишта; • наведе традиционалне тржишне институције гросистичког типа; • објасни улогу конкуренције на тржишту и њене добре и лоше стране; • разликује облике нарушавања конкуренције; • објасни значај пословног морала и добрих пословних обичаја; • објасни важност пословног угледа у промету робе. 	<ul style="list-style-type: none"> • Међузависност тржишта и трговине; • Појам и подела тржишта; • Сегментација тржишта; • Функционисање тржишта; • Појам и подела тржишних институција; • Традиционалне тржишне институције: • Стандардизоване тржишне институције: • Јединствено тржиште и конкуренција на тржишту; • Пословни морал и добри пословни обичаји; • Облици нарушавања конкуренције: – Монополски положај; – Нелојална конкуренција; – Шпекулације у промету; – Ограничавање тржишта. • Значај пословног угледа у промету робе.
Елементи и принципи процеса пословања у трговини	<ul style="list-style-type: none"> • наведе карактеристике кадрова у трговини; • разликује основна и обртна средства у трговини; • објасни разлику између утрошка и трошка у трговини; • наведе врсте трошкова у трговини; • објасни како се остварује приход у трговини; • опише начин калкулације цена; • објасни појам, израчунавање и значај ПДВ-а; • наведе све принципе који показују успешност пословања у трговини; • објасни суштину продуктивности рада у трговини; • објасни суштину економичности пословања у трговини; • објасни рентабилност пословања у трговини; • наведе показатеље пословања у трговини; 	<ul style="list-style-type: none"> • Кадрови у трговини; • Пословна средства у трговини: – Основна пословна средства; – Обртна пословна средства. • Трошкови промета робе: – Појам, дефиниција и врсте трошкова промета робе; – Тенденција пораста трошкова промета. – Приход у трговини: – Калкулација цена у систему разлике у цени; – Калкулација цена у систему рабата. • Принципи пословања у трговини: – Продуктивност рада; – Економичност пословања; – Рентабилност пословања; – Додатни принципи и показатељи Пословања.

Развој и унапређење трговине	<ul style="list-style-type: none"> • опише како се трговина развија у тржишној привреди; • објасни утицај концентрације понуде на развој трговине; • објасни утицај диверсификоване тражње на развој трговине; • објасни утицај канала продаје на развој трговине; • објасни утицај развоја маркетинга на развој трговине; • објасни утицај физичке дистрибуције на развој трговине. 	<ul style="list-style-type: none"> • Развој трговине у тржишној привреди; • Утицај концентрације понуде на развој трговине: – Концентрација понуде у производњи; – Концентрација понуде у трговини. • Утицај диверсификације тражње на развој трговине; • Развој и померање утицаја у каналу продаје – Однос произвођач-трговина, конфликти и сарадња; – Развој и пораст утицаја малопродаје у каналу продаје. • Развој маркетинга у функцији развоја трговине; • Физичка дистрибуција, унапређење и рационализација у функцији развоја трговине.
-------------------------------------	--	---

5. УПУТСТВО ЗА ДИДАКТИЧКО-МЕТОДИЧКО ОСТВАРИВАЊЕ ПРОГРАМА

На почетку наставне теме ученике упознати са циљевима и исходима наставе/учења, планом рада и начинима оцењивања.

Модули се реализују кроз теорију у учионици / кабинету.

Одељење се не дели на групе.

Препоручени број часова по модулима:

- Трговина као привредна делатност -12 часова
- Организациони облици трговине - 45 часова
- Трговина и тржиште - 18 часова
- Основе пословања у трговини -18 часова
- Развој и унапређење трговине; - 12 часова

Избор метода и облика рада за сваки модул одређује наставник у зависности од наставних садржаја, способности и потреба ученика, материјалних и других услова. Користити вербалне методе (метода усменог излагања и дијалогска метода), методе демонстрације, извршење задатака, презентација радног задатка, текстуално-илустративне методе, практичан рад ученика.

Предложени облици рада су фронтални, рад у групи, рад у пару, индивидуални рад, практичан рад.

Теоријски део наставе реализовати уз помоћ слика, шематских приказа, проспеката, модела, и видео презентација.

Модули се могу реализовати кроз искуства ученика из свакодневног живота, из праксе, анализом ситуација из појединих филмова-серија.

Одређене модуле реализовати у сарадњи са гостом предавачем који може бити: наставник, менаџер продавнице и сл.

Код модула Организациони облици трговине, по могућности организовати посету малопродајном објекту, како би ученици стекли увид у функционисање трговине и изглед малопродајног објекта. Садржаје предмета повезати са садржајем предмета Техника продаје и услуге купцима и стечено знање унапредити кроз праксу, на практичној настави односно учењу кроз рад. Користити акредитоване интернет сајтове везане за теме које се обрађују (поготово за теме: Начини организовања и функционисања трговине као привредне делатности,

6. УПУТСТВО ЗА ФОРМАТИВНО И СУМАТИВНО ОЦЕЊИВАЊЕ УЧЕНИКА

У настави оријентисаној ка достизању исхода прате се и вреднују процес наставе и учења, постигнућа ученика (продукти учења) и сопствени рад.

Наставник треба континуирано да прати напредак ученика, који се огледа у начину на који ученици учествују у раду, како прикупљају податке, како аргументују, евалуирају, документују итд. Да би вредновање било објективно и у функцији учења, потребно је ускладити нивое исхода и начине оцењивања.

Сумативно оцењивање је вредновање постигнућа ученика на крају сваке реализоване теме. Сумативне оцене се добијају из: контролних или писмених радова, тестова, усменог испитивања, самосталних или групних радова ученика, уз поштовање остварености исхода.

У формативном вредновању наставник би требало да промовише групни дијалог, да користи питања да би генерисао податке из ђачких идеја, али и да помогне развој ђачких идеја, даје ученицима повратне информације, а повратне информације добијене од ученика користи да прилагоди подучавање, охрабрује ученике да оцењују квалитет свог рада.

Избор инструмента за формативно вредновање зависи од врсте активности која се вреднује. Када је у питању нпр. тимски рад, пројектна настава и слично, може се применити чек листа у којој су приказани нивои постигнућа ученика са показатељима испуњености, а наставник треба да означи показатељ који одговара понашању ученика. Поред праћења остварености исхода, наставник прати и активност ученика на часу, домаће задатке, напредовање у односу на претходни период и формулише препоруке за даље напредовање ученика,

Кроз све модуле, активно радити на подизању свести ученика о одрживом развоју.