

Назив предмета: ПРЕДУЗЕТНИШТВО

1. ОСТВАРИВАЊА ОБРАЗОВНО-ВАСПИТНОГ РАДА - ОБЛИЦИ И ТРАЈАЊЕ

РАЗРЕД	НАСТАВА				ПРАКСА	УКУПНО
	Теоријска настава	Вежбе	Практична настава	Настава у блоку		
III		64				64

Напомена: у табели је приказан годишњи фонд часова за сваки облик рада

2. ЦИЉЕВИ УЧЕЊА:

- Упознавање са компонентама које обухвата појам предузетништва
- Развијање знања о улози и значају профила, типа и мотива успешних предузетника
- Развијање вештина за учење у изради једноставних маркетинг планова
- Оспособљавање за самосталну израду скица за доношење бизнис планова
- Развијање талената и коришћење стечених знања као услов за добро управљање предузетника
- Оспособљавање ученика да послове управљања обавља самостално уз усмеравање и контролу наставника
- Оспособљавање за самостално обављање послова инвентарисања
- Оспособљавање ученика да самостално састави биланса стања, биланса успеха и обрачуна финансијски резултат предузетника
- Унапређивање знања и вештина битних за оснивање и почетак рада предузетника у трговини

3. НАЗИВ И ТРАЈАЊЕ МОДУЛА ПРЕДМЕТА

Разред: трећи

Ред.бр	НАЗИВ МОДУЛА	Трајање модула (часови)
1.	Предузетник и предузетништво	10
2.	Од пословне идеје до бизнис плана	14
3.	Управљање процесом рада у трговини	14
4.	Финансијски извештаји као елементи бизнис плана	16
5.	Законска регулатива у функцији развоја предузетништва у Републици Србији	10

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
Предузетник и предузетништво	<ul style="list-style-type: none"> опише настанак, и развој предузетништва наведе примере успешних предузетника идентификује мотиве који покрећу предузетничке активности опише карактеристике које треба да има успешан предузетник аргументује пожељне особине предузетника примерима из праксе 	<ul style="list-style-type: none"> Појам, развој и значај предузетништва Профил и карактеристике успешног предузетника Мотиви предузетника Технике и критеријуми за утврђивање предузетничких predisпозиција
Од пословне идеје до бизнис плана	<ul style="list-style-type: none"> Наведе одлике реалне предузетничке идеје одабере идеју која је применљива и реална за отпочињање бизниса наведе различите начине отпочињања посла разликује елементе маркетинг микса самостално прикупи податке са тржишта – конкуренција, потенцијални клијенти, величина тржишта учествује у презентацији маркетинг плана као део бизнис плана образложи садржај бизнис плана 	<ul style="list-style-type: none"> Пословна идеја Окружење - фактор предузетничке активности Пословне могућности за нови пословни подухват (могућност начина реализације и облици власништва и извора финансирања идеја) Елементи маркетинг микса као део маркетинг плана Прикупљања информација о елементима маркетинг микса Процена могућности за реализацију бизнис идеје Презентација маркетинг план као дела бизнис плана
Управљање процесом рада у трговини	<ul style="list-style-type: none"> упореди особине предузетника и менаџера наведе знања и вештине успешног менаџера опише различите стилове управљања образложи значај планирања и одабира људских ресурса за потребе организације трговине објасни послове организовања процеса рада са аспекта предузетника објасни контролу остварених резултата процеса рада 	<ul style="list-style-type: none"> Предузетник и менаџер Знања и вештине успешног менаџера Стилови управљања – типови менаџера Друштвена одговорност и пословни морал предузетника Планирање, организација и вођење процеса рада
Финансијски извештаји као елементи бизнис плана	<ul style="list-style-type: none"> опише поступак инвентарисања састави биланс стања на основу инвентара разликује приходе и расходе састави биланс успеха на основу остварених прихода и расхода утврди финансијски резултат разликује све облике пореских обавеза предузетника 	<ul style="list-style-type: none"> Инвентарисање Биланс стања Биланс успеха Биланс новчаних токова Финансијски резултат – добит као основни мотив предузетника
Законска регулатива у функцији развоја	<ul style="list-style-type: none"> наведе правна акта и норме донете у Републици Србији, који се односе на предузетништво 	<ul style="list-style-type: none"> Правни и институционални оквири развоја предузетништва у Србији

<p>предузетништва у Републици Србији</p>	<ul style="list-style-type: none"> • наброји институције и инфраструктуру за подршку предузетништву • објасни процедуру за коришћење услуга институција за подршку предузетницима • направи преглед документације потребне за регистрацију трговинске радње • представи редослед корака при регистрацији трговинске радње • опише позитивне и негативне примере из праксе, везане за регистрацију трговинске радње 	<ul style="list-style-type: none"> • Институције и инфраструктура за подршку предузетништву • Оснивање и регистрација трговинске радње (документација, ПИБ, отварање рачуна, избор пословног простора, пријем запослених и подела радних задатака) • Позитивна искуства из трговинске праксе
---	---	---

5. УПУТСТВО ЗА ДИДАКТИЧКО-МЕТОДИЧКО ОСТВАРИВАЊЕ ПРОГРАМА

На почетку сваког модула, ученике упознати са циљевима и исходима, планом рада и начинима оцењивања.

Предмет се реализује кроз вежбе у учионици или кабинету. Приликом остваривања програма одељење се дели на групе до 15 ученика.

Препоручени број часова по модулима је следећи:

- Предузетник и предузетништво 10 часова
- Од пословне идеје до бизнис плана 14 часова
- Управљање процесом рада у трговини 14 часова
- Финансијски извештаји као елементи бизнис плана 16 часова
- Законска регулатива у функцији развоја предузетништва у Републици Србији 10 часова

Избор метода и облика рада за сваку тему одређује наставник у зависности од наставних садржаја, способности и потреба ученика, материјалних и других услова. Модули се реализују кроз методе активно оријентисане наставе. Користити вербалне методе (метода усменог излагања и дијалогска метода), методе демонстрације, текстуално-илустративне методе, методе симулације, студије случаја, дискусије.

Предложени облици рада су фронтални, рад у групи, рад у пару, индивидуални рад. Пре свега, користити активне облике наставе-интерактивна предавања (филм, искуства ученика у студијама случаја...).

У оквиру модула Предузетништво и предузетник, дати пример успешног предузетника и/или позвати на час госта – предузетника који би говорио ученицима о својим искуствима или посета успешном предузетнику.

Приликом развијање пословне идеје као метод користити „олују идеја“ и вођене дискусије да се ученицима помогне у креативном осмишљавању бизнис идеја и одабиру најповољније. Препоручити ученицима да бизнис идеје траже у оквиру свог подручја рада али не инсистирати на томе. По могућност поделити ученике на групе окупљене око једне пословне идеје у којима остају до краја. Групе ученика окупљене око једне пословне идеје врше истраживање тржишта по наставниковим упутствима. Пожељно је организовати посету малим трговинским предузећима где ће се ученици информисати о начину деловања и опстанка тог предузећа на тржишту. Приликом истраживања тржишта искористити и применити искуства стечена на практичној настави/ учењу кроз рад.

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. практичан рад (тимски рад, бизнис план) 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.

Приликом оцена пословне идеје: Могуће је користити формулар за бизнис план Националне службе запошљавања или једноставнију форму бизнис плана прилагођену ученицима. Користити најједноставније табеле за израду биланса стања, биланса успеха и биланса новчаних токова. Обработити садржај на примерима из праксе.

Вредновање остварености исхода вршити кроз: активност ученика на часу, домаће задатке, тестове знања, израду практичних радова (маркетинг, организационо-производни и финансијски план), израду коначне верзије бизнис плана и презентацију бизнис плана.

Током предавања посебну пажњу обратити на заштиту и безбедност околине, као и на заштиту на раду.