

КРИТЕРИЈУМИ ОЦЕЊИВАЊА – МАРКЕТИНГ У ТУРИЗМУ И УГОСТИТЕЉСТВУ

Трећи разред, смер Хотелско-ресторатерски техничар

Постигнућа ученика је могуће формативно и сумативно оценити на основу различитих активности и резултата рада као што су:

1. Праћење остварености исхода (усмене провере знања)
2. Тестови знања
3. Активност на часу
4. Презентације
5. Домаћи задатак
6. Однос ученика према раду у школи
7. Индивидуални рад и учешће у тимском раду

МОДУЛ: Увод у маркетинг у туризму

Оцена	Општи исходи; Очекивани нивои знања и постигнућа
НЕДОВОЉАН (1)	-Не испуњава критеријуме за оцену довољан (2) и не показује заинтересованост за сопствени процес учења, нити напредак
ДОВОЉАН (2)	-Ученик уме да дефинише појам маркетинга; -Ученик уме да наведе етапе у развоју маркетинга;
ДОБАР (3)	-Ученик уме да објасни појам и специфичности услуга као подручје примене маркетинга; -Ученик уме да наведе и оријентације у развоју маркетинга;
ВРЛО ДОБАР (4)	-Ученик уме да дефинише појам маркетинга кроз објашњења појма размене роба и услуга; - Ученик уме да објасни оријентације у развоју маркетинга;
ОДЛИЧАН (5)	-Ученик уме да дефинише појам маркетинга као тржишно усмерену концепцију пословања; -Ученик уме да опише и објасни специфичности маркетинга робе и услуга и разлике које између њих постоје;

МОДУЛ: Туристичко тржиште и примена маркетинга

Оцена	Општи исходи; Очекивани нивои знања и постигнућа
НЕДОВОЉАН (1)	-Не испуњава критеријуме за оцену довољан (2) и не показује заинтересованост за сопствени процес учења, нити напредак
ДОВОЉАН (2)	-Ученик уме да дефинише туристичко тржиште; -Ученик уме да објасни и дефинише туристичку понуду и тражњу; -Ученик уме наведе маркетиншке стратегије у туризму;

	-Ученик уме да опише и наведе правило код сегментације тржишта;
ДОБАР (3)	-Ученик уме да наведе и објасни специфичности туристичког тржишта; -Ученик уме да дефинише и наведе специфичности туристичке понуде и тражње;
ВРЛО ДОБАР (4)	-Ученик уме да истражује тржиште на задатом примеру; -Ученик уме да опише поступак сегментације тржишта и објасни различите стратегије;
ОДЛИЧАН (5)	-Ученик уме да тумачи појам здраве конкуренције наводећи конкретан пример из привреде; -Ученик уме да објасни на примеру конкретних предузећа примену различитих маркетиншких стратегија; -Ученик уме да на основу различитих критеријума изврши избор тржита;

МОДУЛ: Инструменти маркетинг микса

Оцена	Општи исходи; Очекивани нивои знања и постигнућа
НЕДОВОЉАН (1)	-Не испуњава критеријуме за оцену довољан (2) и не показује заинтересованост за сопствени процес учења, нити напредак
ДОВОЉАН (2)	-Ученик зна да дефинише туристички производ; -Ученик разликује фазе животног циклуса производа; -Ученик уме да дефинише цену туристичког производа; -Ученик уме да опише појам и значај локације;
ДОБАР (3)	-Ученик уме да наведе факторе креирања туристичког производа; -Ученик уме да разликује и објасни фазе животног циклуса производа; -Ученик уме да наведе факторе креирања цене; -Ученик уме да наведе инструменте маркетинг микса у свери услуга;
ВРЛО ДОБАР (4)	-Ученик уме да опише квалитетна туристички производ; -Ученик уме да опише начин иновирања туристичког производа; - Ученик уме да упоређи канале продаје;
ОДЛИЧАН (5)	-Ученик уме да објасни елементе промотивне политике; -Ученик уме да опише особине и значај добре локације; -Ученик уме да употреби инструменте на примеру презентације;

Модул: Понашање потрошача у процесу куповине

Оцена	Општи исходи; Очекивани нивои знања и постигнућа
НЕДОВОЉАН (1)	-Не испуњава критеријуме за оцену довољан (2) и не показује заинтересованост за сопствени процес учења, нити напредак
ДОВОЉАН (2)	-Ученик уме да наведе факторе који утучу на понашање људи као потрошача; -Ученик уме да наведе ризике при куповини услуге;
ДОБАР (3)	-Ученик уме да наведе и објасни факторе који утучу на понашање људи као потрошача; -Ученик уме да наведе основне фазе код процеса одлучивања потрошача уважајући два модела понашања потрошача;
ВРЛО ДОБАР (4)	- Ученик уме да објасни два модела понашања потрошача; - Ученик зна да наведе ризике код куповине робе;
ОДЛИЧАН (5)	- Ученик уме да наведе основне фазе код процеса одлучивања потрошача уважајући два модела понашања потрошача са графиком за временско прихватање производа; -Ученик уме да детаљно анализира основне ризике при куповини услуге;

Модул: Истраживање туристичког тржишта и формирање маркетиншке базе података

Оцена	Општи исходи; Очекивани нивои знања и постигнућа
НЕДОВОЉАН (1)	-Не испуњава критеријуме за оцену довољан (2) и не показује заинтересованост за сопствени процес учења, нити напредак
ДОВОЉАН (2)	-Ученик уме да наведе фазе код истраживања тржишта; -Ученик уме да објасни формирања маркетиншке базе података;
ДОБАР (3)	-Ученик уме да објасни поступк истраживања тржишта; -Ученик уме да објасни начине формирања маркетиншке базе података;
ВРЛО ДОБАР (4)	- Ученик уме да објасни поступак истраживања тржишта у реалном окружењу; - Ученик уме да планира истраживање у области туризма
ОДЛИЧАН (5)	- Ученик уме да објасни информациони систем и његове елементе; - Ученик уме да наведе и објасни могуће проблеме у формирању базе података;