



VSTUPNÍ ČÁST

Název komplexní úlohy/projektu

Obchod – jednoduše a hravě

Kód úlohy

63-u-4/AI03

Využitelnost komplexní úlohy

Kategorie dosaženého vzdělání

M (EQF úroveň 4)

Skupiny oborů

63 - Ekonomika a administrativa

64 - Podnikání v oborech, odvětví

Vazba na vzdělávací modul(y)

Obchod – cesta produktu od výrobce k zákazníkovi

Škola

Integrovaná střední škola živnostenská, Plzeň, Škroupova 13, Škroupova, Plzeň - Jižní Předměstí

Klíčové kompetence

Personální a sociální kompetence, Kompetence k pracovnímu uplatnění a podnikatelským aktivitám

Datum vytvoření

05. 02. 2020 16:33

Délka/časová náročnost - Odborné vzdělávání

12

Délka/časová náročnost - Všeobecné vzdělávání

Poznámka k délce úlohy

Ročník(y)

2. ročník, 3. ročník, 4. ročník

Řešení úlohy

skupinové

Doporučený počet žáků

4

Charakteristika/anotace

Komplexní úloha si klade za cíl jednoduše a pomocí doplňování, dílčích příkladů a vyhledávání v ověřených médiích, pochopit ekonomické téma obchod jeho vznik a vývoj, postavení v národním hospodářství a s ním související pojmy odbytu, logistika, velkoobchod a maloobchod. Žák pracuje se získanými teoretickými znalostmi a praktickými dovednostmi z modulu „Obchod – cesta produktu od výrobce k zákazníkovi“.

Komplexní úloha je rozdělena do dílčích částí, které jsou uvedeny ve formuláři komplexní úlohy. Zadání a řešení jsou uvedeny v jednotlivých přílohách.

JÁDRO ÚLOHY

Očekávané výsledky učení

Žák:

1. Dokáže stručně popsat historický vývoj obchodu
2. Vysvětlí úlohu obchodu v národním hospodářství (NH).
3. Charakterizuje hlavní funkce obchodu a dokáže vysvětlit pojem logistika.
4. Vysvětlí rozdíl mezi velkoobchodem a maloobchodem a jednotlivé druhy popíše a uvede příklady z praxe.
5. Vytvoří prezentaci, kde ukáže cestu produktu od výroby až po konečného zákazníka.

Specifikace hlavních učebních činností žáků/aktivit projektu vč. doporučeného časového rozvrhu

1. Žák dokáže stručně popsat historický vývoj obchodu
 - sleduje prezentaci na dané téma.
 - reaguje na dotazy vyučujícího.
 - stručně popíše vývoj obchodu a s tím související historii trhu.
 - s možností využití prezentace samostatně doma (popř. ve skupině při vyučovací hodině) dokáže odpovědět na otázky z pracovního listu na historický vývoj obchodu.
2. Vysvětlí úlohu obchodu v národním hospodářství, Obchod jako samostatné odvětví NH
 - Sleduje výklad látky vyučujícího a vytváří si poznámky.
 - Reaguje na dotazy vyučujícího a na praktických příkladech aplikuje získané teoretické poznatky.
 - Bude schopen posoudit, proč je funkce obchodu v NH nezbytná.
 - Vysvětlí, co znamená Odvětvová klasifikace ekonomických činností (OKEČ).
 - Charakterizuje hlavní oblasti obchodu a uvede příklady z praxe.
3. Charakterizuje hlavní funkce obchodu a dokáže vysvětlit pojem logistika.
 - Sleduje výklad látky vyučujícího a vytváří si poznámky.
 - Ve skupinách při vyučování (nebo samostatně doma) se pokusí propojit získané teoretické poznatky s praxí s odbornou podporou učitele.
 - Dokáže objasnit, v čem spočívá větší informovanost zákazníků o obchodu, jeho činnostech a sortimentu, a kteří prostředníci tuto informovanost zprostředkovávají.
 - Uvede příklady sortimentu zboží spadajícího do obchodu se spotřebním zbožím a sortimentu zboží spadajícího do obchodu s kapitálovými statky.
 - Vysvětlí rozdíl mezi přímou a nepřímou distribuční cestou a uvede konkrétní příklady z praxe.
 - Žák pracuje s informacemi získanými z výkladu vyučujícího a uplatňuje práci s odborným textem (čtenářská gramotnost).
4. Vysvětlí rozdíl mezi velkoobchodem a maloobchodem, jednotlivé druhy popíše a uvede příklady z praxe.
 - Aplikuje teoretické poznatky na praktických příkladech s odbornou podporou učitele.
 - Na PC (mediální gramotnost) dokáže vyhledat a přiřadit konkrétní druhy velkoobchodů a maloobchodů k jednotlivým druhům.
 - Každý žák nebo malá skupina žáků stručně popíše jednu maloobchodní a jednu velkoobchodní jednotku. Společně třída vytvoří dvě prezentace se stručným popisem jednotlivých druhů velkoobchodů a maloobchodů.
5. Vytvoří prezentaci, kde ukáže cestu produktu od výroby až po konečného zákazníka.
 - Žák pracuje s informacemi získanými z výkladu vyučujícího, vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů.
 - Konzultuje nejasnosti s vyučujícím.
 - Teoretické poznatky aplikuje na praktickém zadání, dokáže zhotovit prezentaci na téma "Cesta produktu od výroby až ke konečnému zákazníkovi".
 - Zpracované zadání prezentuje před třídou a vyučujícím.

Doporučený časový rozvrh:

- 1. část 3 vyučovací hodiny
- 2. část 2 vyučovací hodiny
- 3. část 2 vyučovací hodiny
- 4. část 3 vyučovací hodiny
- 5. část 2 vyučovací hodiny

Metodická doporučení

Komplexní úloha může být využita v teoretické výuce výše uvedených oborů a je rozdělena do dílčích částí.

1. dílčí část

- prezentace slouží k poznání historie a vývoje obchodu
- učitel vede žáky formou diskuse k pochopení nových i již známých informací
- žáci se aktivně zapojují a opakují si získané teoretické poznatky
- žák konkrétní odpovědi obhájí před učitelem a třídou
- učitel zkontroluje správnost jeho výsledků

2. dílčí část

- učitel vede žáky k samostatné činnosti, zodpovídá případné dotazy žáků k dané problematice
- cílem je zjistit, jaké je současné postavení obchodu v národním hospodářství ČR.
- použijí k tomu vhodné ukazatele a seznámí se z OKEČ
- učitel dohlíží na průběh činnosti a konzultuje se žáky jejich chyby
- učitel zkontroluje správnost výsledků a různé odpovědi na kontrolní otázky spolu se žáky další hodinu formou diskuse vyhodnotí

3. dílčí část

- prezentace slouží k aplikaci teoretických poznatků do praktického života
- učitel společně se žáky vede diskuzi na dané téma
- žáci následně pracují samostatně a spojují příklady získané z praxe s teoretickými poznatky
- učitel dohlíží na průběh činnosti a konzultuje se žáky jejich dotazy
- učitel odpovídá na případné dotazy k dané problematice
- učitel zkontroluje správnost spojení teorie a praxe

4. dílčí část

- žák dokáže rozpoznat velkoobchod od maloobchodu
- aktivně se zapojuje do diskuse s učitelem a přiřazuje k jednotlivým typům maloobchodů a velkoobchodů základní znaky
- žáci propojují získané teoretické poznatky s praxí
- učitel vysvětlí jednotlivé druhy obchodních jednotek
- společně se žáky spolupracuje na splnění úkolu
- učitel přizpůsobuje tempo a zodpovídá na případné dotazy

5. dílčí část

- vyučující zadá samostatně každému žákovi nebo skupině žáků vytvoření prezentace
- učitel vysvětlí požadavky a podmínky ke správnému vyhotovení prezentace a následnému prezentování se před třídou

Způsob realizace

teoretická, průřezová, povinná

Pomůcky

Technické vybavení:

- počítače
- MS Word, MS Excel
- dataprojektor
- plátno na promítání

Učební pomůcky učitele:

- zadání prezentace - počet vyhotovení odpovídá počtu žáků ve třídě

Učební pomůcky pro žáka:

- učební dokumenty k dané problematice
- psací potřeby

VYSTUPNÍ ČÁST

Popis a kvantifikace všech plánovaných výstupů

Kritéria hodnocení

1. dílčí část

- posuzuje se věcná správnost výkladu pojmů; správná aplikace teoretických poznatků do praktických příkladů; způsob formulace; aktivita žáka
- předpokládá se spolupráce vyučujícího se žákem, dílčí část se nehodnotí

2. dílčí část

- 3 kontrolní otázky
- učitel společně se žáky diskutuje nad jejich názory
- společně vybírají nejvhodnější odpovědi na kontrolní otázky

3. dílčí část

- výstupem je kontrolní zaškrťovací test související s uvedenou prezentací
- celkový počet otázek je 15, vždy jedna odpověď správná
- 2 chyby ...1, 3-5 chyb 2, 6-8 chyb 3, 9-11 chyb 4, 12 a více 5

4. dílčí část

- hodnotí se samostatnost při tvorbě dílčích úkolů a následná spolupráce a komunikace mezi žáky při tvorbě dvou společných prezentací sestavených z jednotlivých dílčích prací žáků
- sociální gramotnost

5. dílčí část

- hodnotí se dodržení požadavků a podmínek prezentace a následné prezentování se před třídou (vystupování a vyjadřování)

Hodnotí se práce ve vyučovacích hodinách a domácí příprava na samostatné práci a následné prezentování před třídou.

Doporučená literatura

ŠVARCOVÁ, Jena. Ekonomie: stručný přehled : teorie a praxe aktuálně a v souvislostech : učebnice. Zlín: CEED, 2018. ISBN isbn978-80-87301-23-4.

Poznámky

Obsahové upřesnění

OV RVP - Odborné vzdělávání ve vztahu k RVP

Přílohy

- [Historie-obchodu.pptx](#)
- [Obchod-prezentace-odbyt.pptx](#)
- [Maloobchod-prezentace.pptx](#)
- [Velkoobchod-prezentace.pptx](#)
- [Prezentace-kava.pptx](#)
- [Krizovka-odbyt-zadani.docx](#)
- [Krizovka-odbyt-reseni.docx](#)
- [Historie-obchodu-vyklad.docx](#)