## VSTUPNÍ ČÁST

#### Název modulu

Obchod – cesta produktu od výrobce k zákazníkovi

#### Kód modulu

63-m-4/AN16

#### Typ vzdělávání

Odborné vzdělávání

#### Typ modulu

odborný teoretický

### Využitelnost vzdělávacího modulu

#### Kategorie dosaženého vzdělání

M (EQF úroveň 4)

#### Skupiny oborů

63 - Ekonomika a administrativa

#### Komplexní úloha

Obchod – jednoduše a hravě

#### Obory vzdělání - poznámky

* 63-41-M/01 Ekonomika a podnikání

#### Délka modulu (počet hodin)

12

#### Poznámka k délce modulu

#### Platnost modulu od

30. 04. 2020

#### Platnost modulu do

#### Vstupní předpoklady

Nejsou stanoveny.

## JÁDRO MODULU

#### Charakteristika modulu

Modul je určen pro obory vzdělání s různým zaměřením a bude realizován na teoretickém základu. Po úspěšném zvládnutí modulu bude žák disponovat informacemi spojenými s obchodem. Jde o tematický celek, ve kterém žák pozná postavení obchodu v NH, stručnou historii vývoje obchodu, jeho význam, funkce, členění a organizaci.

#### Očekávané výsledky učení

Žák:

* popíše historický vývoj obchodu
* vysvětlí úlohu obchodu v národním hospodářství
* charakterizuje hlavní funkce obchodu a jeho členění
* vysvětlí rozdíl mezi velkoobchodem a maloobchodem a jednotlivé druhy popíše
* vysvětlí význam odbytu a logistiky

#### Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

* Obchod – vznik a vývoj obchodu
* Postavení obchodu v národním hospodářství
* Funkce a členění obchodu
* Odbyt a logistika
* Maloobchod, velkoobchod

#### Učební činnosti žáků a strategie výuky

**Strategie výuky:**

Metody slovní:

* monologické metody (popis, vysvětlování, odborný výklad),
* dialogické metody (rozhovor, diskuse),
* metody práce s učebnicí, knihou, odborným časopisem

Metody praktické:

* aplikace teoretických poznatků na praktických příkladech s odbornou podporou učitele

**Učební činnosti**

Žák:

* pracuje s informacemi získanými z výkladu učitele
* při své činnosti uplatňuje práci s odborným textem
* vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů
* konzultuje nejasnosti s učitelem
* vhodně reaguje na kladené otázky ze strany učitele
* teoretické poznatky aplikuje na praktickém zadání, dokáže zhotovit prezentaci na dané téma
* zpracované zadání prezentuje před třídou a učitelem

**Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:**

1. popíše historický vývoj obchodu
	* ve spolupráci s učitelem stručně popíše historický vývoj obchodu
	* při své činnosti uplatňuje práci na PC, mediální gramotnost, vyhledávání potřebných informací
	* uvede, kdy došlo k ekonomické reformě v Československé republice a jaký měla pro obchod význam
	* konzultuje danou problematiku s učitelem
	* prezentuje výsledky své práce před třídou a učitelem
2. Vysvětlí úlohu obchodu v národním hospodářství
	* uvede, co je předpokladem pro obchodní podnikání
	* vysvětlí úlohu obchodu v národním hospodářství
	* o zjištěných skutečnostech diskutuje se žáky a s učitelem
3. Charakterizuje hlavní funkce obchodu a jeho členění
	* uvede, které hlavní oblasti obchod obsahuje
	* charakterizuje hlavní oblasti obchodu a uvede příklady z praxe
	* charakterizuje jednotlivé funkce obchodu
	* dokáže rozčlenit obchod podle různých hledisek
	* uvede, co je hlavním úkolem maloobchodu a kde je maloobchodní činnost realizována
	* aplikuje teoretické poznatky do praktických příkladů
4. Vysvětlí rozdíl mezi velkoobchodem a maloobchodem a jednotlivé druhy popíše
	* vysvětlí rozdíl mezi velkoobchodem a maloobchodem
	* jednotlivé druhy popíše a uvede příklady z praxe
	* z příkladů ze života dokáže rozlišit jednotlivé typy obchodních jednotek
5. Vysvětlí význam odbytu a logistiky
	* objasní rozdíl mezi odbytem přímým a nepřímým
	* vysvětlí pojem logistika a propojí na příkladech z praxe
	* vysvětlí (v rámci skladování hotových výrobků) pojem kompletace
	* uvede, co stanoví plán odbytu a jeho součást = plán prodeje
	* uvede informační dokumenty, které vznikají při odbytové činnosti
	* vysvětlí, proč je důležitý průzkum trhu při prodeji do zemí mimo EU

#### Zařazení do učebního plánu, ročník

* 63-41-M/01 Ekonomika a podnikání, 3. ročník

## VÝSTUPNÍ ČÁST

#### Způsob ověřování dosažených výsledků

Písemné zkoušení: se bude skládat z teoretické a praktické části. V teoretické části se znalosti ověří formou otevřených otázek s tématy:

* historie obchodu
* postavení obchodu v národním hospodářství
* funkce a členění obchodu
* odbyt a logistika

V praktické části žáci vyhotoví prezentaci na vybraný produkt na téma:

Cesta produktu od výrobce (výroby) k zákazníkovi, která by měla obsahovat:

* výrobu (vypěstování) produktu
* zajímavosti o produktu
* odbytovou cestu produktu
* samotný prodej

#### Kritéria hodnocení

Písemné zkoušení:

teoretická část:

* žák získá maximálně 28 bodů, uspěl při dosažení minimálně 7 bodů.

praktická část:

* žák samostatně prezentuje svoji prezentaci před třídou. Prezentace musí obsahovat všechny předem určené náležitosti.

Ústní zkoušení:

* žák dostane čtyři otázky, uspěl při zodpovězení dvou otázek.

U obou typů zkoušení se hodnotí věcná správnost výkladu pojmů, aplikace z teoretických poznatků do praktických příkladů, samostatnost při prezentaci a schopnost obhajoby výsledku. Podmínkou je účast na modulu ve výši 80%.

#### Doporučená literatura

ŠVARCOVÁ, Jena. Ekonomie: stručný přehled : teorie a praxe aktuálně a v souvislostech : učebnice. Zlín: CEED, 2018. ISBN 978-80-87301-23-4.

#### Poznámky

#### Obsahové upřesnění

OV RVP - Odborné vzdělávání ve vztahu k RVP

Materiál vznikl v rámci projektu Modernizace odborného vzdělávání (MOV), který byl spolufinancován z Evropských strukturálních a investičních fondů a jehož realizaci zajišťoval Národní pedagogický institut České republiky. Autorem materiálu a všech jeho částí, není-li uvedeno jinak, je Markéta Kabátová. [Creative Commons CC BY SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.cs) – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.