EVROPSKÁ UNIE
Evropské strukturální a investiční fondy
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

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 – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.*