

**МИНИСТЕРСТВО ЗА ОБРАЗОВАНИЕ И НАУКА
ЦЕНТАР ЗА СТРУЧНО ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУКА**

НАСТАВНА ПРОГРАМА ПО

ТРГОВИЈА И ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

ИЗБОРНА ПРОГРАМА

за III година

ЕКОНОМСКА, ПРАВНА И ТРГОВСКА СТРУКА
техничар за трговија и маркетинг



Скопје, мај 2002 година

1. ИДЕНТИФИКАЦИОНИ ПОДАТОЦИ

1.1. Назив на наставниот предмет: ТРГОВИЈА И ТРГОВСКО РАБОТЕЊЕ

**1.2. Образовен профил и група струки
на кои им припаѓа наставниот предмет**

1.2.1. Образовен профил: техничар за трговија и маркетинг

1.2.2. Група струки: Економска, правна и трговска струка

1.3. Диференцијација на наставниот предмет

1.3.1. Изборна настава - предмет карактеристичен за образовниот профил

1.4. Година на изучување на наставниот предмет

1.4.1. Трета година

1.5. Број на часови на наставниот предмет

1.5.1. Број на часови неделно: 2 часа

1.5.2. Број на часови годишно: 66 часа

1.6. Статус на наставниот предмет

1.6.1. Изборен предмет

2. ЦЕЛИ НА НАСТАВНИОТ ПРЕДМЕТ

Целта на наставата по наставниот предмет *търговија и търговско работење*, е ученикот да стекне знаења, умеења и практични вештини од областа на работата и работните задачи во малопродажните објекти односно во продавниците како деловни единици на трговските друштва кои вршат трговска дејност, со што ќе се овозможи практично оспособување на ученикот за вршење на работи и работни задачи карактеристични за трговската струка.

Од општата цел на наставата по предметот *търговија и търговско работење*, произлегуваат следниве посредни цели:

- ученикот да го разбере значењето на продавниците, стовариштата, откупните станици и трговските единици како деловни единици на трговските друштва кои вршат трговска дејност;
- да ги опише факторите кои влијаат на локацијата на малопродажните објекти и стовариштата;
- да ги идентификува работите и работните задачи во малопродажните објекти;
- да ја разбере суштината и карактеристиките на производот;
- да го сфати утврдувањето на квалитетот и значењето на квалитетот на производот за потрошувачот и успешното работење на малопродажните објекти;
- да го идентификува означувањето и декларирањето на производите, како и нивното значење за заштитата на потрошувачите;
- да ги разликува факторите на формирање на залихите (брзината на обртот, времето и ризикот на набавката);
- да ја разбере суштината на загубите на производи во малопродажбата;
- да ја објасни суштината, функциите и критериумите за поделба на амбалажата;
- да ги разбере начините на снабдување на продавницата со производи, како и интерните и екстерните документи при снабдувањето со производи во малопродажбата;
- да ја идентификува техниката на преземање на производите во малопродажбата;
- да изготвуваат калкулација за формирање на малопродажна цена врз основа на маржа и рабат;
- да ја применува техниката на подготвување на производите за продажба;
- да ги идентификува карактеристиките на продавачот;
- да ги применува етичките и моралните норми на однесување на продавачот при извршување на работните задачи;
- да развива чувство за професионално, стручно, навремено и точно извршување на работите и работните задачи од доменот на струката, почитувајќи ја соодветната законска регулатива.

3. ПОТРЕБНИ ПРЕТХОДНИ ЗНАЕЊА

За успешно следење и совладување на програмските содржини од наставниот предмет *трговија и трговско работење*, односно за постигнување на поставените цели, потребни се претходни знаења стекнати од наставните предмети *основи на бизнисот за II година, трговија и трговско работење за II година, пазарно познавање на стокиите за III година и маркетинг и маркетинг менаџмент за II година.*

4. ОБРАЗОВЕН ПРОЦЕС

4.1. Структурирање на содржините за учење

Тематски целини	Бр. на часови	Конкретни цели <i>Ученикот:</i>	Дидактички насоки	Корелација меѓу тематските целини и меѓу предметите
И НОСИТЕЛИ НА ТРГОВСКАТА ДЕЈНОСТ 1. Деловни единици на трговските друштва кои вршат трговска дејност	6	<p>Да се запознае со значењето на продавниците како деловни единици;</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги разбере класичните системи на малопродажба; - да ги разликува современите системи на малопродажба; - да ги идентификува стовариштата, откупните станици и трговските претставништва како деловни единици. 	<p>Се води насочена дискусија со учениците согласно нивните искуства од секојдневниот живот и претходните знаења за носителите на трговската дејност.</p> <p>Се организира посета на класични и современи системи на малопродажба со цел истите да се идентификуваат.</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за II година</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Носители и организациони форми на внатрешниот стоков промет.
2. Локација на малопродажни објекти и	4	<ul style="list-style-type: none"> - да го разбере поимот и значењето на локацијата; 	<p>Се води дискусија со учениците за значењето на</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за</i></p>

стоваришта		<ul style="list-style-type: none"> - да ги опише факторите што влијаат на изборот на локација. 	<p>локацијата.</p> <p>Со употреба на хамер или графоскоп се прикажува шема на факторите што влијаат на изборот на локацијата.</p>	<p><i>завршен испити</i>) Со претходната тематска целина.</p>
3. Работи и работни задачи во малопродажни објекти	4	<ul style="list-style-type: none"> - да го разбере поимот, видовите и распоредот на работите и работните задачи во малопродажните објекти; - да ја сфати функцијата и значењето на работите и работните задачи во малопродажниот објект. 	<p>Се презентира шематски приказ на видовите работи и работни задачи, како и нивниот распоред во малопродажните објекти.</p> <p>Се истакнува разликата меѓу функциите на раководителот и извршителот во малопродажниот објект.</p> <p>Се организира посета на малопродажен објект со цел учениците да се запознаат со работите и работните задачи во малопродажните објекти.</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за завршен испити)</i> Тематска целина: - Носители на трговска дејност.</p>
4. Производ	3	<ul style="list-style-type: none"> - да ја разбере суштината и карактеристиките на 	<p>Се објаснува поимите производ и стока и се</p>	<p><i>1. Пазарно познавање на стокаиџа за III година</i></p>

		<p>производот;</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги разликува поимите стока и производ; - да ги класифицира производите според нивните критериуми на поделба. 	<p>користи текст метода односно се читаат содржини во врска со поимите стока и производ (употребна вредност, вредност и прометна вредност).</p> <p>Се презентира шема за критериумите за поделба на производите со употреба на графоскоп или ЛЦД проектор.</p>	<p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Пазарни особини на стоката.
5. Квалитет на производот	7	<ul style="list-style-type: none"> - да го разбере поимот квалитет и значењето на квалитетот на производот за потрошувачот и успешното работење на малопродажните објекти; - да ги сфати факторите што влијаат на квалитетот на производот; - да го идентификува начинот на утврдување на квалитет на производот; - да го идентификува означувањето (идентификациони ЦЕ ознаки на производите) и 	<p>Се води насочена дискусија за квалитетот и значењето на квалитетот на производите.</p> <p>Се објаснуваат факторите кои влијаат на квалитетот на производите и се користат искуствата на учениците како потрошувачи со цел да се разберат горенаведените фактори.</p> <p>Се организираат вежби</p>	<p><i>1. Пазарно познавање на стокама за III година</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Пазарни особини на стоката.

		<p>декларирањето на производите, како и нивното значење за заштитата на потрошувачите;</p> <ul style="list-style-type: none"> - да го сфати значењето на производите кои по квалитетот одговараат на предвидените стандарди. 	<p>преку групна или тандемска работа за примена на субјективниот и објективниот метод за утврдување на квалитетот.</p> <p>Се организира работа во парови за означување на производот. При што се истакнува значењето на идентификационите (ЦЕ) ознаки на производите по регулативите на ЕУ и ЕФТА.</p> <p>Се презентира пример за декларирање на производот.</p> <p>Се објаснува поимот стандард за квалитет и неговото значење во светски размери.</p>	
6. Политика на оптимализирање на залихи	7	<ul style="list-style-type: none"> - да ја сфати политиката на оптимализирање на залихите; - да ги објасни факторите на формирање на залихите (брзината на обртот, времето и 	<p>Се објаснува политиката на оптимализирање на залихите со цел да се постигне економски оправдана големина на</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за завршен исцїиї)</i></p> <p>Тематска целина: - Производ.</p>

		<p>ризикот на набавката);</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги разликува видовите залихи. 	<p>залихи.</p> <p>Се објаснува и води дискусија за факторите на формирање на залихи според брзината на обртот, времето и ризикот на набавката.</p> <p>Се презентира со употреба на графокоскоп или ЛЦД проектор видовите на залихи и методите на пресметка.</p> <p>Се организира групна или тандемска работа за пресметување на поедините видови залихи според соодветните методи на пресметка.</p>	<p><i>2. Трговија и трговско работење за II година</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Магацинско (складишно) работење.
<p>7. Загуби на производи во малопродажбата</p>	<p>3</p>	<ul style="list-style-type: none"> - да ја разбере суштината на загубите на производи во малопродажбата; - да ги идентификува оправданите и неоправданите 	<p>Се објаснува и се води насочена дискусија со учениците за загубите кои настануваат во малопродажбата.</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за завршен испит)</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Политика и

		<p>видови на залихи;</p> <ul style="list-style-type: none"> - да го сфати значењето на нормативното регулирање на загубите. 	<p>Се презентира шема за оправдани загуби (кало, растур, расипување и кршење) и неоправдани (кражба, подметнат пожар) загуби.</p> <p>Се објаснува актот за утврдување на нормативите за оправдани загуби.</p>	<p>оптимализирање на залихите.</p>
8. Амбалажа на производите	4	<ul style="list-style-type: none"> - да се запознае со поимот, суштината и функциите на амбалажата; - да ги разбере критериумите за поделба на амбалажата; - да применува соодветна амбалажа за соодветни производи. 	<p>Се користи искуството на учениците како потрошувачи за видовите на амбалажа и нејзината соодветна примена.</p> <p>Се презентира на графоскоп или хамер шема за поделба на амбалажата според соодветни критериуми.</p>	<p><i>1. Пазарно познавање на стокајќа за III година</i> Тематска целина: - Пазарни особини на стоката.</p>
9. Снабдување на малопродажбата со производи	9	<ul style="list-style-type: none"> - да го сфати значењето и начинот на прибирање на потребни податоци во врска со снабдувањето на продавницата со производи (каталози, 	<p>Се објаснува и се демонстрира (со употреба на каталози, примероци и проспекти) начинот на прибирање на податоци врз</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за II година</i> Тематска целина: - Набавно работење.</p>

		<p>примероци и проспекти);</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги разбере начините на снабдување на продавницата со производи (централизиран и децентрализиран); - да ги идентификува интерните и екстерните документи при снабдувањето со производи во малопродажбата. 	<p>основа на кој се врши снабдувањето со производи.</p> <p>Се води дискусија со учениците за предностите и слабите страни на централизираниот и децентрализираниот начин на снабдување.</p> <p>Се поттикнуваат и организираат практични вежби за пополнување на интерни документи (средување, налог до склад, доставница, приемница) и екстерни документи (порачка, фактура и спецификација).</p>	<p><i>2. Маркејинг и маркејинг менаџмент за II година</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Основни видови на промоција.
<p>10. Техника на преземање на производите во малопродажен објект</p>	<p>8</p>	<ul style="list-style-type: none"> - да ги разбере постапките за прием и сместување на производи во прирачниот склад; - да составува комисијски записник за прием на производите; - да го сфати квалитативниот и квантитативниот прием на 	<p>Се организира симулација на прием и сместување на производите во магацин по квалитет и квантитет.</p> <p>Се поттикнуваат и организираат вежби преку групна работа за</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за завршен испит)</i></p> <p>Тематска целина:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Снабдување на малопродажбата со производи.

		<p>производите;</p> <ul style="list-style-type: none"> - да ги разбере рекламациите и правата на купувачот во врска со количеството и квалитетот при приемот на производите. 	<p>составување на комисиски записник за прием на производите.</p> <p>Се организираат вежби преку работа во парови за составување на рекламација на примени производи и решавање на рекламацијата според законските прописи.</p>	
11. Формирање на малопродажна цена	7	<ul style="list-style-type: none"> - да ја разбере суштината, значењето и политиката на цената на производите во малопродажбата; - да ги запознае калкулативните елементи при формирање на малопродажната цена на производите. 	<p>Се повторува за трошоците на дистрибуција и трошоците во трговијата, маржата и работот согласно претходните сознанија на учениците. Се објаснува политиката на цени во малопродажбата.</p> <p>Се користи шема за структурата на малопродажната цена.</p> <p>Се организираат вежби на учениците за изготвување на калкулација за формирање на малопродажна цена врз</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за II година</i> Тематска целина: - Трошоци.</p> <p><i>2. Основи на бизнисот за II година</i> Тематска целина: - Формирање на цена.</p>

			основа на маржа и рабат.	
12. Подготовка на производите за продажба	8	<ul style="list-style-type: none"> - да ја сфати функцијата на прирачниот склад во подготовката на производите за продажба (фазите на распакување, чистење, дотерување, комплетирање, групирање, класирање, агустирање, маркирање и пакување на производите). - да ја разбере техниката на подготвување на продажниот простор; - да ја сфати контролата на залихите на производи. 	<p>Се објаснува значењето на прирачниот склад при подготовката на производите.</p> <p>Се организира симулација на сите фази на подготовка на производите за продажба.</p> <p>Се организираат практични вежби преку тандемска работа за контрола на вкупните количества на производи, контрола на количеството производи по асортиман и по продажни цени.</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за II година</i> Тематска целина: - Продажно работење.</p>
13. Карактеристики на продавачот	2	<ul style="list-style-type: none"> - да ги идентификува карактеристиките на продавачот; - да се запознае со етичките и моралните норми на однесување на продавачот при извршување на работните задачи. 	<p>Се организира симулација (за односот продавач - потрошувач) преку тандемска работа на учениците.</p>	<p><i>1. Трговија и трговско работење за III година (за завршен испит)</i> Со сите претходни тематски целини.</p>

--	--	--	--	--

4.2. Наставни методи и активности на учење

За реализација на наставата по наставниот предмет *трговија и трговско работење за завршен испис*, согласно поставените цели на наставниот предмет, како основни *наставни методи* ќе се користат: водење на наочена дискусија, демонстрација, играње на улоги решавање на проблеми и симулација на реални ситуации, учење преку сопствено откривање, независни задачи, тимска настава и сл.

Активности на ученикот: да дискутира, да применува правила и законитости, да набљудува, да слуша, да прибележува, да повторува, да објаснува, да чита, да презентира, да открива во група и независно, да размислува критички, да дава свој суд, да работи домашни задачи.

Активности на наставникот: организира, планира, подготвува настава, дава инструкции за работа, поттикнува на дискусии, објаснува, поставува прашања, оценува и поттикнува на самооценување од страна на учениците, симулира процеси и реални ситуации, презентира.

4.3. Организација и реализација на наставата по предметот

Процесот на учење во наставата по наставниот предмет *трговија и трговско работење за завршен испис*, се изведува преку стручно теоретска и практична настава во училишната каде што учениците ќе стекнуваат пред се когнитивни и афективни компетенции, организирани посети на трговски друштва и институции, организирани информативни средби, разговори и дискусии со претставници Ѓ стручни лица од практиката, во училиштето или во институциите и трговските друштва, со цел да се интегрираат знаењата и ставовите со практичните умеења на учениците. Наставата по овој наставен предмет се реализира и преку индивидуални домашни задачи, кои можат да се изведуваат дома и во училиштето.

Образовните активности по предметот *трговија и трговско работење за завршен испис*, се организирани во две полугодии, четири тримесечии и неделен распоред на часовите.

4.4. Наставни средства и помагала

За поуспешна реализација на целите на наставниот предмет *трговија и трговско работење за завршен испит*, потребно е да се користи: графоскоп, графофолии, ТВ, видеорикордер, видеоленти, компјутерска опрема, ЛЦД проектор, публикации, шми и сл. согласно Нормативот.

Литература потребна за реализација на наставата, како за наставниците така и за учениците е учебник за овој наставен предмет, наставни помошни материјали, стручни списанија, публикации и сл.

5. ОЦЕНУВАЊЕ НА ПОСТИГНУВАЊАТА НА УЧЕНИЦИТЕ

Оценувањето на постигнувањата на учениците, се врши преку континуирано следење во текот на учебната година, усно и писмено - преку тестови на знаења, писмените извештаи за реализирани активности на учениците, креативноста, постигнувањата и резултатите од тимската работа, индивидуалните домашни задачи, покажан интерес и активно учество на учениците на часовите.

Во текот на учебната година, учениците се оценуваат со најмалку две оценки за секое полугодие, а се утврдуваат полугодишни и годишни оценки. Доколку ученикот не постигне резултати во реализирањето на конкретните цели на Наставната програма, се постапува според законската регулатива.

6. КАДРОВСКИ И МАТЕРИЈАЛНИ ПРЕДУСЛОВИ ЗА РЕАЛИЗАЦИЈА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

6.1. Основни карактеристики на наставниците

Покрај условите пропишани со Законот за средно образование, наставникот треба да ги поседува следниве персонални, професионални и педагошки карактеристики: да поседува способност за професионално и педагошко самообразување; да го мотивира и да влијае позитивно на ученикот со својот начин на изразување, углед, појава, подготвеност за дополнителна работа, образование, систем на вредности и идеали; да соработува со другите наставници, стручни работници, социјални партнери, стручни институции; да поседува способност за изведување на настава и комуникација со учениците; да поседува способност за примена на современа образовна технологија; да поседува способност за планирање, организирање, воведување новини во наставниот процес; да е комуникативен и креативен.

6.2. Стандард за наставен кадар

Завршени студии по економија, со здобиена педагошко - психолошка и методска подготовка и положен стручен испит.

6.3. Стандард на простор за наставниот предмет

За реализација на Наставната програма по *търговија и търговско работење за завршен испит*, ќе се користи училница и кабинет, опремен со компјутери и други наставни средства, помагала и опрема согласно Нормативот.

7. ДАТУМ НА ИЗРАБОТКА И НОСИТЕЛИ НА ИЗРАБОТКАТА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

7.1. Датум на изработка: мај, 2002 година.

7.2. Состав на работната група:

1. Снежана Димовска, советник, раководител, Биро за развој на образованието, Скопје
2. Д-р Бошко Јаќоски, професор, член, Економски факултет - Скопје
3. Д-р Снежана Ђ Ристевска - Јовановска, доцент, член, Економски факултет Ђ Скопје
4. Марија Поп Ѓоргиева, наставник, член, ДСУ вЦветан Димовг Ђ Скопје
5. Ацо Георгиевски, наставник, член, ДСУ вЦветан Димовг Ђ Скопје
6. Весна Кутревска, референт, член, АД Ђ ПКБ - Скопје

8. ПОЧЕТОК НА ПРИМЕНА НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Датум на започнување: 1.9.2002 година

9. ОДОБРУВАЊЕ НА НАСТАВНАТА ПРОГРАМА

Наставната програма за *трговија и трговско работење за завршен испис*, ја одобри (донесе) : министерот за образование и наука со решение број