NN 71/2020 (23.6.2020.), Odluka o uvođenju strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije PRODAVAČ prema dualnom modelu obrazovanja (440933) u obrazovnom sektoru EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

MINISTARSTVO ZNANOSTI I OBRAZOVANJA

1403

Na temelju članka 8. stavka 11. Zakona o strukovnom obrazovanju (»Narodne novine«, broj 30/2009, 24/2010, 22/2013 i 25/2018), ministrica znanosti i obrazovanja donosi

ODLUKU

O UVOĐENJU STRUKOVNOG KURIKULUMA ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE PRODAVAČ PREMA DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA (440933) U OBRAZOVNOM SEKTORU EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA

I.

Ovom Odlukom donosi se strukovni kurikulum za stjecanje kvalifikacije PRODAVAČ prema dualnom modelu obrazovanja u obrazovnom sektoru EKONOMIJA, TRGOVINA I POSLOVNA ADMINISTRACIJA, koji je sastavni dio ove odluke.

II.

(1) U skladu sa strukovnim kurikulumom koji je sastavni dio ove Odluke, obrazuju se učenici koji upisuju prvi razred srednje škole u strukovnome kurikulumu za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja počevši od školske godine 2020./2021.

(2) Učenici koji su upisali prvi razred srednje škole u školskoj godini 2018./2019. i 2019./2020. u skladu s eksperimentalnim programom za stjecanje strukovne kvalifikacije prodavač (440923), prema dualnom modelu obrazovanja, nastavljaju obrazovanje po programu koji su upisali.

III.

Ova Odluka stupa na snagu prvoga dana od dana objave u »Narodnim novinama«.

Klasa: 602-03/20-05/00016
Urbroj: 533-05-20-0011
Zagreb, 16. lipnja 2020.

Ministrica
prof. dr. sc. Blaženka Divjak, v. r.

STRUKOVNI KURIKULUM ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE PRODAVAČ PREMA DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA

Napomena:
Riječi i pojmovni sklopovi koji imaju rodno značenje korišteni u ovom dokumentu (uključujući nazive kvalifikacija, zvanja i zanimanja) odnose se jednako na oba roda (muški i ženski) i na oba broja (jedninu i množinu), bez obzira na to jesu li korišteni u muškom ili ženskom rodu, odnosno u jednini ili množini.

1. OPĆI DIO

1. Naziv strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije

Prodavač prema dualnom modelu obrazovanja.

2. Cilj strukovnog kurikuluma

Kvalifikacije koje se stječu strukovnim obrazovanjem potvrđuju posjedovanje temeljnih i strukovnih kompetencija za dobivanje kvalifikacija koje omogućuju obavljanje zanimanja i daljnje obrazovanje, osposobljenost za život i rad u promjenjivom društveno-kulturnom kontekstu prema zahtjevima tržišnoga gospodarstva, suvremenih informacijsko-komunikacijskih tehnologija i znanstvenih spoznaja i dostignuća te cjeloživotno učenje, a u funkciji osobnog razvoja te gospodarskog i općeg razvoja društva.

3. Strukovnim kurikulumom stječe se razina kvalifikacije

4.1

4. Uvjeti za pristupanje stjecanju kvalifikacije

Završena osnovna škola ili posjedovanje prethodne kvalifikacije na razini 1.

5. Uvjeti za stjecanje kvalifikacije

Provjera strukovnih znanja i vještina te njima odgovarajuće samostalnosti i odgovornosti. Završni rad uključuje praktični rad te provjeru ostalih strukovnih znanja i vještina predviđenih ishodima učenja programa.

6. Datum do kojega je predviđeno upisivanje programa zastjecanje kvalifikacije usklađene sa standardom kvalifikacije prodavač

31. kolovoza 2024. godine

POJMOVNIK

HACCP – analiza opasnosti i kritične kontrolne točke

Workstation – radna stanica

Web shop – virtualna prodavaonica

Xbox – vrsta igraće konzole

Wii & Wii U – vrsta igraće konzole

Indoor – unutarnja sredstva oglašavanja

EUROPASS – portfelj od pet dokumenata namijenjen europskim građanima kako bi stečene kompetencije mogli predstaviti na jasan i usporediv način na području Europske unije

ICT – informacijsko-komunikacijske tehnologije

CV – životopis

3DS & DS – vrsta igraće konzole

Wobbler – promotivno sredstvo na prodajnoj polici

Shelf-divider – razdjelnik proizvoda na polici

EAS (engl. *Electronic article surveillance)* – uređaj za elektronički nadzor proizvoda

Memorystick – prijenosna memorija

Flip-chart – blok-ploča za pisanje

Strukovni kurikulum za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja provodi se u okviru 4. i 5. ciklusa u skladu s Nacionalnim kurikulumom za strukovno obrazovanje.

Kvalifikaciju te razine čine općeobrazovni i strukovni dio strukovnog kurikuluma koji se sastoji od strukovnog i izbornog modula te učenja temeljenog na radu izraženog u postocima u odnosu na ukupan broj godišnjih sati.

Ukupno radno opterećenje za stjecanje kvalifikacije iznosi minimalno 180 ECVET bodova (od čega 144 ECVET i 36 HROO bodova).

U Tablici su prikazane sastavnice strukovnog kurikuluma za stjecanje kvalifikacije prodavač prema dualnom modelu obrazovanja:

SASTAVNICE STRUKOVNOG KURIKULUMA ZA STJECANJE KVALIFIKACIJE PRODAVAČ RAZINE 4.1 PREMA DUALNOM MODELU OBRAZOVANJA							
STRUKTURA / GODINA OBRAZOVANJA		**4. CIKLUS**		**5. CIKLUS**			
		1.	**u satima**	**2.**	**u satima**	**3.**	**u satima**
			1270		**1335**		**1200**
A.	OPĆEOBRAZOVNI DIO	22 %	**280**	21 %	**280**	21 %	**256**
B.	STRUKOVNI DIO	78 %	**990**	79 %	**1055**	79 %	**944**
B.1	STRUKOVNI MODULI	25 %	**245**	20 %	**210**	17 %	**160**

B.2	UČENJE TEMELJENO NA RADU	61 %	**605**	**210**	73%	**775**	**175**	76 %	**720**	**128**
	A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE / REGIONALNI CENTAR KOMPETENTNOSTI	35 %			23 %			18%		
	B. SVIJET RADA	65 %		**395**	77 %		**600**	82 %		**592**
B.3	IZBORNI MODULI	11 %	**140**		5 %	**70**		5 %	**64**	

U 4. i 5. ciklusu polaznici usvajaju teorijske sadržaje koji su nužni za stjecanje kvalifikacije, a tomu pridonose sadržaji općeobrazovnog i strukovnog dijela strukovnog kurikuluma.

U općeobrazovnom dijelu stječu se generičke kompetencije koje će prodavaču na radnome mjestu omogućiti uspješnu komunikaciju na materinskomu i stranom jeziku te mu olakšati uspješno vođenje poslovnog i prodajnog razgovora te izgradnju dobrih međuljudskih odnosa sa zaposlenicima i kupcima.

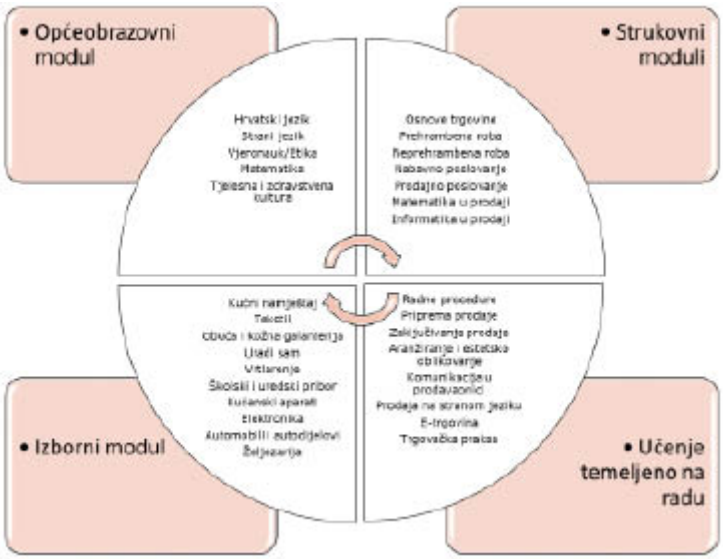
Stjecanje znanja i vještina u strukovnom dijelu prodavaču će omogućiti pripremu i neometano obavljanje zadataka uz poštivanje osnovnih pravila u pripremi radnog mjesta, savladavanju radnih procedura i radnih procesa, samostalnoj pripremi i odgovornom zaključenju prodaje, ali i u uspješnoj komunikaciji u procesu prodaje te rješavanju mogućih prigovora kupaca na materinskomu i stranom jeziku. Stručna znanja iz matematike i informatike primijenit će u izračunu maloprodajne cijene i kreiranju jednostavnih izvještaja pri povećanju i smanjenju cijena u prodavaonici.

Dodana vrijednost ovoga strukovnog kurikuluma očituje se u digitalnim kompetencijama i učenju temeljenom na radu. Digitalne kompetencije prodavač stječe u okviru nastavnih predmeta Informatika u prodaji i E-trgovina koji će mu omogućiti uspješno korištenje informatičkih alata u postupku prodaje i izbora optimalnih prodajnih kanala u tom postupku te praćenje postkupovnog zadovoljstva kupaca kao osnove za unaprjeđenje elektroničke prodaje ili e-trgovine.

Učenje temeljeno na radu provodi se u ustanovi za strukovno obrazovanje u trgovačkom praktikumu te u gospodarskom subjektu. Modul Trgovačka praksa polazniku će omogućiti stjecanje vještina kroz rad usvajanje temeljnih znanja i vještina neophodnih za upoznavanje s pravilima zaštite na radu i opasnostima u radu s robom, strojevima i uređajima prodavaonice te prepoznavanje znakova sigurnosti u radnom prostoru te stjecanje kompetencija za samostalni izračun troškova nabave robe, primjenu alata upravljanja kategorijama, slaganje robe temeljem planograma, provedbu evidencije robe u skladištu u skladu s evidencijom ulaza i izlaza, prezentaciju proizvoda tijekom prodajnog razgovora s kupcem, korištenje POS-blagajne, pakiranje robe za otpis i povrat dobavljaču te popunjavanje popisne liste. Učenje temeljeno na radu polazniku će omogućiti stjecanje strukovnih vještina, ali i generičkih kompetencija kritičkog mišljenja i samoevaluacije.

Prodavač će nakon stečene kvalifikacije odgovoriti na potrebe tržišta rada.

U nastavku je grafički pregled nastavnih predmeta u općeobrazovnom dijelu te strukovnih modula i pripadajućih strukovnih predmeta u strukovnom dijelu strukovnog kurikuluma.



2. SITUACIJSKO UČENJE I POUČAVANJE

Situacijsko učenje i poučavanje predstavlja suvremeni pedagoški pristup koji će uz pomoć digitalnih alata, osmišljavanjem adekvatnih pedagoških metoda rada primjerenih aktivnostima i zadacima, omogućiti vođeno učenje kojim se polaznika vodi prema rješenju zadatka, razgovorom se potiče na sudjelujuće učenje te samostalno učenje kojim polaznik sam stječe nova znanja i samostalno nalazi rješenja. U takvom procesu učenja polaznik i sam preuzima odgovornost za proces učenja te povezano s tim rezultate učenja.

Pažljivo osmišljenim aktivnostima za rješavanje problemskih zadataka koji povezuju ishode učenja sa situacijama iz svakodnevnog života, učenicima se na smisleniji i razumljivi način približavaju apstraktni problemi, čime se pospješuje i potiče njihova motivacija za istraživanje, razmišljanje i samostalno djelovanje. Takve će aktivnosti polazniku omogućiti da npr.

– nakon istraživanja potencijalnih poslodavaca izradi motivacijsko pismo, životopis i prijavu za motivacijski razgovor, predstavi se potencijalnom poslodavcu na motivacijskom razgovoru te sebi osigura »radno mjesto« na Trgovačkoj praksi kod poslodavca

– provede higijenske mjere u skladu sa zakonskim propisima, izvede potrebne aktivnosti za redovan rad prodavaonice

– kontrolira robu u prodavaonici, prati kvalitetu i zdravstveno-higijensku ispravnost na temelju HACCP sustava i ISO standarda te postupi u skladu s ambalažnim oznakama na transportnoj i prodajnoj ambalaži proizvoda

– odabere stil aranžiranja i estetskog oblikovanja prema vrsti robe, razlikuje i prilagodi materijale za pakiranje prema vrsti robe, uredi izlog prodavaonice i akcijski koridor u prodajnom prostoru te primijeni različitih tehnike pakiranja i aranžiranja robe

– pripremi robu za izlaganje u prodajnom prostoru, označi robu pomoću šifri i kodova te izloži istu u prodajnom prostoru na temelju planograma

– promijeni cijene na artiklima na dnevnoj bazi i zamijeni oznaku stare cijene novom važećom oznakom

– kalkulira maloprodajnu cijenu proizvoda u računalnom programu prodavaonice, grupira proizvode po kategorijama unutar asortimana prodavaonice, rasporedi robu u prodavaonici na police ili u rashladne uređaje poštujući planogram, izvijestiti o odstupanjima u stanju zalihe

– izračuna maržu, provede koncepte za atraktivno izlaganje i prezentaciju robe, ovisno o asortimanu i ciljnim skupinama potrošača

– provede prodajni razgovor uvažavajući potrebe kupca, zaključi prodajni razgovor s kupcem na blagajni u skladu sa situacijom, obračuna i naplati robu kupcu

– tijekom prodajnog razgovora predmet kupnje poveže s dopunskom ponudom i dodatnom prodajom, provede obračun blagajne, izdvoji robu za povrat dobavljaču te pripremi popis robe

3. MODEL ORGANIZACIJE ODGOJNO-OBRAZOVNOG RADA

A. OPĆEOBRAZOVNI I STRUKOVNI MODULI

A. OPĆEOBRAZOVNI DIO																
MODUL	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1. razred					2. razred					3. razred				
		godišnje	tjedno			HRSOO	godišnje	tjedno			HRSOO	godišnje	tjedno			HRSOO
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
OPĆEOBRAZOVNI MODUL	Hrvatski jezik	105	3	0	0	3	105	3	0	0	3	96	3	0	0	3
	Strani jezik	70	2	0	0	3	70	2	0	0	3	64	2	0	0	3
	Matematika	35	1	0	0	2	35	1	0	0	2	32	1	0	0	2
	TZK	35	0	1	0	2	35	0	1	0	2	32	0	1	0	2
	Vjeronauk/Etika	35	1	0	0	2	35	1	0	0	2	32	1	0	0	2
UKUPNO SATI / BODOVA A		280	7	1	0	12	280	7	1	0	12	256	7	1	0	12
UDIO OPĆEOBRAZOVNOG MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		22%				20%	27%				20%	21%				20%

B. STRUKOVNI DIO																
B.1 STRUKOVNI MODULI	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1. razred					2. razred					3. razred				
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
MALOPRODAJA	Osnove trgovine	70	2	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ROBNE SKUPINE	Prehrambena roba	105	2	1	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Neprehrambena roba	0	0	0	0	0	70	1	1	0	4	64	1	1	0	4
RADNI PROCESI	Nabavno poslovanje	70	2	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Prodajno poslovanje	0	0	0	0	0	70	1	1	0	3	64	1	1	0	3
PRODAVAONICA	Matematika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	3	32	1	0	0	2
	Informatika u prodaji	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0
UKUPNO SATI / BODOVA B.1		245	6	1	0	12	210	2	4	0	12	160	3	2	0	9
UDIO STRUKOVNIH MODULA U UKUPNOM FONDU SATI %		25%				19%	20%				19%	17%				15%

B. UČENJE TEMELJENO NA RADU

B.2. UČENJE TEMELJENO NA RADU																
A. USTANOVA ZA STRUKOVNO OBRAZOVANJE/REGIONALNI CENTAR KOMPETENTNOSTI	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1 razred					2 razred					3 razred				
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
PRODAVAONICA	Radne procedure	105	0	3	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Priprema prodaje	0	0	0	0	0	70	1	1	0	2	0	0	0	0	0
	Zaključivanje prodaje	0	0	0	0	0	35	0	1	0	2	0	0	0	0	0
	Aranžiranje i estetsko oblikovanje	70	0	2	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KOMUNIKACIJA	Komunikacija u prodavaonici	35	0	1	0	3	70	0	2	0	3	0	0	0	0	0
	Prodaja na stranom jeziku	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	0	2	0	3
	E-trgovina	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	64	0	2	0	3
UKUPNO SATI / BODOVA (A)		210	0	6	0	10	175	1	4	0	7	128	0	4	0	6
B. SVIJET RADA	NASTAVNI PREDMETI	Broj sati (godišnje i tjedno - teorija, vježbe i praktična nastava) i broj bodova														
		1. razred					2. razred					3. razred				
		godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET	godišnje	tjedno			ECVET
			T	V	PN			T	V	PN			T	V	PN	
TRGOVAČKA PRAKSA	Trgovačka praksa	395	1	0	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	26
UKUPNO SATI / BODOVA (B)		395	1	0	24	20	600	0	0	16	26	592	0	0	16	26
UKUPNO SATI / BODOVA B.2 (A+B)		605	1	6	24	30	775	1	4	16	33	720	0	4	16	32
UDIO UČENJA TEMELJENOG NA RADU U UKUPNOM FONDU SATI %		61%				40%	72%				52%	76%				52%