# Učebné osnovy odborných predmetov

## 2493 L predaj a servis vozidiel

| | |
|---|---|
| **Názov a adresa školy** | SOŠA Trnava, Coburgova 7859/39, 91702 Trnava |
| **Názov školského vzdelávacieho programu** | Predaj a servis vozidiel |
| **Kód a názov ŠVP** | 24 Strojárstvo a ostatná kovospracujúca výroba |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Stupeň vzdelania** | úplné stredné odborné vzdelanie – ISCED 3A |
| **Dĺžka štúdia** | 2 roky |
| **Forma štúdia** | denná |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský |
| **Druh školy** | štátna |
| **Dátum schválenia ŠkVP** | 30. august 2013 |
| **Miesto vydania** | |
| **Platnosť ŠkVP** | 01. september 2013 začínajúc prvým ročníkom |

## Obsah


Automobilová technika a technológia ..... 2

Finančná gramotnosť ..... 10

Komunikácia a komunikačná technika ..... 17

Manažment a marketing ..... 37

Manažment práce predajcu automobilov ..... 50

Manažment práce servisného poradcu ..... 56

Právna náuka ..... 62

Prevádzka servisu ..... 67

Základy ekonomiky autoservisu ..... 78

Základy logistiky ..... 91

Odborná konverzácia v anglickom jazyku ..... 98

Odborná prax ..... 108

# Automobilová technika a technológia

| Názov predmetu | AUTOMOBILOVÁ TECHNIKA A TECHNOLÓGIA |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Predmet je jedným z hlavných odborných predmetov, ktorý vychádza a nadväzuje na predmety *Automobily* a *Elektroprísluženstvo* zo študijného odboru autopravár. Predmet technika v automobiloch má za úlohu študentom upevniť vedomosti nadobudnuté štúdiom v odbore autopravár a rozšíriť tieto vedomosti o nové poznatky a trendy vyplávajúce z neustáleho vývoja v automobilizme. Predmet sa svojim obsahom zameriava na teoretickú časť konštrukcie cestných motorových vozidiel, ich skupín s prihliadnutím na bezpečnosť, hospodárnosť prevádzky a modernizáciu.
Taktiež sa predmet zameriava na elektroniku a elektrické systémy v automobiloch. Má za úlohu vzbudiť záujem žiakov o moderné a rýchlo sa rozvíjajúce elektrické zariadenia, aby ich najnovšie poznatky dokázali rýchlo aplikovať v praxi.

Po ukončení predmetu a celého štúdia bude mať študent komplexné vedomosti a zručnosti k úspešnému vykonávaniu danej profesie. Stane sa z neho odborník, ktorý bude mať prehľad o celej konštrukcií automobilu a bude plne vyhovovať podmienkam pre prácu v pozícií Prijímací technik.
V prvom rade predmet rozvíja u žiakov logické a systematické myslenie. Vyučujúci dbá na nadväznosť s ostatnými odbornými vyučovacími predmetmi, používaní odbornej terminológie a úzko spolupracuje s majstrami odborného výcviku.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete AUTOMOBILOVÁ TECHNIKA A TECHNOLÓGIA využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**
- stanoviť priority cieľov
- predkladať vlastné návrhy na zlepšenie práce

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:
**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 =32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **ovláda rôzne techniky učenia sa, vie si vytvoriť vhodný študijný režim**<br>efektívne využíva rôzne stratégie učenia sa pre získanie a spracovanie poznatkov a informácií, hľadá a rozvíja účinné postupy vo svojom učení sa, reflektuje proces vlastného učenia sa a myslenia | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uplatňuje rôzne spôsoby práce s textom,**<br>zvlášť študijné a analytické čítanie, efektívne vyhľadáva a spracováva informácie, je čitateľsky gramotný | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **s porozumením počúva hovorené prejavy, robí si poznámky**<br>napr. výklad, prednášku, preslov a iné, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín

| Názov tematického celku | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **Úvod a význam predmetu** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **Základné pojmy** | | |
| **Systematika cestných vozidiel** | | |
| **Triedy a identifikácia vozidiel** | | |
| **Hlavné časti automobilov** | | |
| **Nápravy a pruženie** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **Tlmenie** | | |
| **Kolesá a pneumatiky** | | |
| **riadenie** | | |

| | | |
|---|---|---|
| **Brzdy** | Heuristická - riešenie úloh a cvičení | |
| **Prevody a motory** | | |
| **Mazacia sústava** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **Chladiaca sústava** | | |
| **Palivové sústavy motorov** | | |
| **Elektrické zariadenia MV** | | |
| **Elektrické rozvody, zapaľovacia sústava** | | |
| **Spúšťače a osvetľovacie zariadenia** | | |
| **Využitie snímačov a akčných členov** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **Elektronické vstrekovanie paliva** | | |
| **Oznamovacia a prenosová technika** | | |
| **Pomocné zariadenia a prvky** | | |
| **Konfortná elektronika** | | |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **Úvod a význam predmetu** | | Dataprojektor, počítač | nástenné obrazy<br>Modely<br>Súčiastky<br>Výukové programy<br>DVD | Internet |
| **Základné pojmy** | | | | |
| **Systematika cestných vozidiel** | | | | |
| **Triedy a identifikácia vozidiel** | | | | |
| **Hlavné časti automobilov** | | | | |
| **Nápravy a pruženie** | | Dataprojektor, počítač | nástenné obrazy<br>Modely<br>Súčiastky<br>Výukové programy<br>DVD | Internet |
| **Tlmenie** | | | | |
| **Kolesá a pneumatiky** | | | | |
| **riadenie** | | | | |
| **Brzdy** | | | | |
| **Prevody a motory** | | | | |
| **Mazacia sústava** | | Dataprojektor, počítač | nástenné obrazy<br>Modely<br>Súčiastky<br>Výukové programy<br>DVD | Internet |
| **Chladiaca sústava** | | | | |
| **Palivové sústavy motorov** | | | | |
| **Elektrické zariadenia MV** | | | | |
| **Elektrické rozvody, zapaľovacia sústava** | | | | |
| **Spúšťače a osvetľovacie zariadenia** | | | | |
| **Využitie snímačov a akčných členov** | | Dataprojektor, počítač | nástenné obrazy<br>Modely<br>Súčiastky<br>Výukové programy<br>DVD | Internet |
| **Elektronické vstrekovanie paliva** | | | | |
| **Oznamovacia a prenosová technika** | | | | |
| **Pomocné zariadenia a prvky** | | | | |
| **Konfortná elektronika** | | | | |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **AUTOMOBILOVÁ TECHNIKA A TECHNOLÓGIA** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| | | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| **Úvod a význam predmetu** | **1** | Automobily II., III. ročník | - charakterizovať význam a členenie predmetu<br>- vysvetliť jeho význam pre profesiu predajca, prijímací technik a logistik<br>- uviesť príklad použitia informácií o vozidle pri predaji, v práci prijímacieho technika a logistika | - charakterizoval význam a členenie predmetu<br>- vysvetlil jeho význam pre profesiu predajca, prijímací technik a logistik<br>- uviedol príklad použitia informácií o vozidle pri predaji, v práci prijímacieho technika a logistika | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| **Vývoj základných častí automobilov**<br>Motor<br>Karoséria<br>Náprava<br>Príslušenstvo<br>Vývoj elektrickej sústavy | **5** | | - poznať vývoj základných častí automobilu<br>- rozdeliť karosérie podľa typu<br>- popísať vývoj elektrickej sústavy | - poznal vývoj základných častí automobilu<br>- rozdelil karosérie podľa typu<br>- popísal vývoj elektrickej sústavy | | |
| **Základné pojmy** | **2** | | - Charakterizovať pojem automobil<br>- Vysvetliť základné pojmy v automobilizme<br>- Vymenovať základné jednotky SI sústavy, ich násobky a podiely<br>- Uviesť jednotky SI sústavy využívané v automobilovom priemysle | - Charakterizoval pojem automobil<br>- Vysvetlil základné pojmy v automobilizme<br>- Vymenoval základné jednotky SI sústavy, ich násobky a podiely<br>- Uviedol jednotky SI sústavy využívané v automobilovom priemysle | | |
| **Systematika cestných vozidiel**<br>**Kategórie vozidiel** | **2** | | - Vymenovať kategórie vozidiel<br>- Charakterizovať jednotlivé druhy | - Vymenoval kategórie vozidiel<br>- Charakterizoval jednotlivé druhy | | |
| **Triedy a identifikácia vozidiel** | **4** | | - Vymenovať triedy osobných vozidiel, nákladných vozidiel a autobusov, motocyklov<br>- Stručne charakterizovať základné znaky<br>- Vysvetliť princíp identifikácie vozidiel<br>- Vedieť prečítať štítok | - Vymenoval triedy osobných vozidiel, nákladných vozidiel a autobusov, motocyklov<br>- Stručne charakterizoval základné znaky<br>- Vysvetlil princíp identifikácie vozidiel<br>- Vedel prečítať štítok | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Hlavné časti automobilov**<br>Podvozok<br>Prevody<br>Motory<br>Karosérie a rámy<br>Príslušenstvo | **5** | | - Vymenovať hlavné časti automobilov<br>- Stručne charakterizovať podvozok, prevody, motora, príslušenstvo motorov, karosérie a rámy<br>- Popísať ich funkciu<br>- Vysvetliť význam | - Vymenoval hlavné časti automobilov<br>- Stručne charakterizoval podvozok, prevody, motora, príslušenstvo motorov, karosérie a rámy<br>- Popísal ich funkciu<br>- Vysvetlil význam | | |
| **Nápravy a pruženie** | **4** | Automobily II., III. ročník | - Vymenovať druhy náprav<br>- Poznať rozdelenie náprav podľa rôznych kritérií<br>- V rámci konštrukcie náprav charakterizovať kinematiku zavesenia<br>- Porovnať odlišnosti na vozidlách<br>- Poznať spôsoby pruženia | - Vymenovať druhy náprav<br>- Poznať rozdelenie náprav podľa rôznych kritérií<br>- V rámci konštrukcie náprav charakterizovať kinematiku zavesenia<br>- Porovnať odlišnosti na vozidlách<br>- Poznať spôsoby pruženia | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| **Tlmenie** | **1** | | - Vysvetliť účel tlmenia<br>- Vymenovať druhy tlmičov | - Vysvetliť účel tlmenia<br>- Vymenovať druhy tlmičov | | |
| **Kolesá a pneumatiky** | **1** | | - Charakterizovať diskové a hviezdicové kolesá<br>- Poznať označovanie diskov<br>- Popísať vlastnosti pneumatík<br>- Poznať označovanie pneumatík | - Charakterizovať diskové a hviezdicové kolesá<br>- Poznať označovanie diskov<br>- Popísať vlastnosti pneumatík<br>- Poznať označovanie pneumatík | | |
| **Riadenie** | **2** | | - Vymenovať hlavné časti riadenia<br>- Charakterizovať geometriu riadenia<br>- Vysvetliť význam posilňovačov riadenia<br>- Opísať hydraulické a elektrické posilňovače | - Vymenovať hlavné časti riadenia<br>- Charakterizovať geometriu riadenia<br>- Vysvetliť význam posilňovačov riadenia<br>- Opísať hydraulické a elektrické posilňovače | | |
| **Brzdy** | **3** | | - Poznať rozdelenie brzdových sústav<br>- Vymenovať časti brzdovej sústavy<br>- Charakterizovať posilňovač brzdného účinku<br>- Poznať protiblokovacie systémy | - Poznať rozdelenie brzdových sústav<br>- Vymenovať časti brzdovej sústavy<br>- Charakterizovať posilňovač brzdného účinku<br>- Poznať protiblokovacie systémy | | |
| **Prevody a motory** | **7** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Spojky, prevodovky, diferenciály | 3 | Automobily II., III. ročník | - Vysvetliť účel prevodov<br>- Poznať rozdelenie prevodov podľa prenosu točivého momentu a účelu<br>- Vymenovať druhy spojov<br>- Popísať konštrukciu<br>- Charakterizovať vlastnosti<br>- Vymenovať rozdelenie prevodoviek a diferenciálov | - Vysvetlil účel prevodov<br>- Poznal rozdelenie prevodov podľa prenosu točivého momentu a účelu<br>- Vymenoval druhy spojov<br>- Popísal konštrukciu<br>- Charakterizoval vlastnosti | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | - Vymenovať rozdelenie prevodoviek a diferenciálov | | |
| Spaľovacie motory | 2 | | - Definovať spaľovací motor<br>- Vymenovať druhy motorov<br>- Stručne ich charakterizovať<br>- Poznať rozdelenie spaľovacích motorov podľa rôznych kritérií | - Definoval spaľovací motor<br>- Vymenoval druhy motorov<br>- Stručne ich charakterizoval<br>- Poznal rozdelenie spaľovacích motorov podľa rôznych kritérií | | |
| Zážihové a vznetové motory | 2 | | - Definovať zážihové a vznetové motory<br>- Popísať vstrekovanie paliva<br>- Vysvetliť činnosť rozvodov, ventilov, hriadeľov | - Definoval zážihové a vznetové motory<br>- Popísal vstrekovanie paliva<br>- Vysvetlil činnosť rozvodov, ventilov, hriadeľov | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| **Mazacia sústava** | **1** | | - Vymenovať druhy trenia<br>- Vysvetliť účel mazania<br>- Popísať hlavné časti mazacej sústavy<br>- Vysvetliť funkciu mazacej sústavy<br>- Poznať klasifikáciu mastiacich olejov | - Vymenoval druhy trenia<br>- Vysvetlil účel mazania<br>- Popísal hlavné časti mazacej sústavy<br>- Vysvetlil funkciu mazacej sústavy<br>- Poznal klasifikáciu mastiacich olejov | | |
| **Chladiaca sústava** | **1** | | - Vysvetliť význam a účel chladenia<br>- Vymenovať hlavné časti chladiacej sústavy<br>- Charakterizovať funkciu chladiacej sústavy<br>- Poznať chladiace tekutiny | - Vysvetlil význam a účel chladenia<br>- Vymenoval hlavné časti chladiacej sústavy<br>- Charakterizoval funkciu chladiacej sústavy<br>- Poznal chladiace tekutiny | | |
| **Palivové sústavy motorov** | **5** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Vstrekovanie benzínu, prehľad systémov | 1 | Automobily II., III. ročník | - Charakterizovať vstrekovanie benzínu<br>- Mať prehľad o systémoch vstrekovania | - Charakterizoval vstrekovanie benzínu<br>- Mal prehľad o systémoch vstrekovania | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Lambda regulácia, katalyzátory | 1 | | - Vysvetliť činnosť lambda regulácie a katalyzátorov | - Vysvetlil činnosť lambda regulácie a katalyzátorov | | |
| Palivová sústava- schéma, popis konštrukcie | 1 | | - Vysvetliť schému palivovej sústavy<br>- Popísať konštrukciu a vlastnosti<br>- | - Vysvetlil schému palivovej sústavy<br>- Popísal konštrukciu a vlastnosti<br>- | | |
| Palivové čerpadlá vznetových motorov | 1 | | - Vysvetliť princíp činnosti palivového čerpadla | - Vysvetlil princíp činnosti palivového čerpadla | | |
| Vysokotlakový systém Common Rail | 1 | | - Popísať vysokotlakový systém Common Rail | - Popísal vysokotlakový systém Common Rail | | |
| **Elektrické zariadenia MV** | **1** | Automobily II., III. ročník | - Vymenovať elektrické zariadenia motorových vozidiel<br>- Popísať účel jednotlivých zariadení | - Vymenoval elektrické zariadenia motorových vozidiel | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | - Popísal účel jednotlivých zariadení | | |
| **Elektrické rozvody, zapaľovacia sústava** | **1** | | - Poznať rozdelenie elektrických rozvodov<br>- Popísať údržbu zapaľovacej sústavy | - Poznal rozdelenie elektrických rozvodov<br>- Popísal údržbu zapaľovacej sústavy | | |
| **Spúšťače a osvetľovacie zariadenia** | **1** | | - Popísať údržbu a opravy spúšťačov<br>- Vymenovať zdroje svetla | - Popísal údržbu a opravy spúšťačov<br>- Vymenoval zdroje svetla | | |
| **Využitie snímačov a akčných členov** | **2** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Využitie snímačov | 1 | Automobily II., III. ročník | - Poznať rozdelenie snímačov<br>- Vysvetliť princíp ich činnosti | - Poznal rozdelenie snímačov<br>- Vysvetlil princíp ich činnosti | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Využitie akčných členov | 1 | | - Poznať rozdelenie akčných členov<br>- Vysvetliť princíp ich činnosti | - Poznal rozdelenie akčných členov<br>- Vysvetlil princíp ich činnosti | | |
| **Elektronické vstrekovanie paliva** | **3** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Vstrekovanie u zážihových motorov | 1 | Automobily II., III. ročník | - Poznať rozdelenie vstrekovacích systémov<br>- Popísať vstrekovanie u zážihových motorov | - Poznal rozdelenie vstrekovacích systémov<br>- Popísal vstrekovanie u zážihových motorov | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Vstrekovanie u vznetových motorov | 1 | | - Popísať vstrekovanie u vznetových motorov | - Popísal vstrekovanie u vznetových motorov | | |
| Príprava zmesi, ochrana životného prostredia | 1 | | - Vysvetliť význam prípravy zmesi<br>- Vysvetliť význam vstrekovania z hľadiska ochrany životného prostredia | - Vysvetlil význam prípravy zmesi<br>- Vysvetlil význam vstrekovania z hľadiska ochrany životného prostredia | | |
| **Oznamovacia a prenosová technika** | **1** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Autorádio, navigácia, riadiace systémy | 1 | Automobily II., III. ročník | - Popísať využitie oznamovacej a prenosovej techniky v motorovom vozidle | - Popísal využitie oznamovacej a prenosovej techniky v motorovom vozidle | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **Pomocné zariadenia a prvky** | **2** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Elektromotory, servomotory, | 1 | Automobily II., III. ročník | - Charakterizovať elektromotory<br>- Poznať spôsob ich využitia v automobiloch<br>- Charakterizovať servomotory a krokové motory | - Charakterizoval elektromotory<br>- Poznal spôsob ich využitia v automobiloch<br>- Charakterizoval servomotory a krokové motory | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Húkačky, kúrenie, klimatizácia | 1 | | - Vysvetliť činnosť stieračov, cyklovačov, kúrenia a klimatizácie | - Vysvetlil činnosť stieračov, cyklovačov, kúrenia a klimatizácie | | |
| **Konfortná elektronika** | **2** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ovládanie okien, dverí, ochrana proti krádeži | 1 | Automobily II., III. ročník | - Popísať ovládanie dverí, okien, zrkadiel, sedadiel s pamäťou<br>- Charakterizovať systémy proti krádeži – alarm, imobilizér | - Popísal ovládanie dverí, okien, zrkadiel, sedadiel s pamäťou<br>- Charakterizoval systémy proti krádeži – alarm, imobilizér | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Prvky pasívnej a aktívnej bezpečnosti | 1 | | - Vymenovať prvky aktívnej, pasívnej a terciálnej bezpečnosti<br>- Vysvetliť ich účel a význam | - Vymenoval prvky aktívnej, pasívnej a terciálnej bezpečnosti<br>- Vysvetlil ich účel a význam | | |
| **Vývoj automobilového priemyslu na Slovenskiu** | 4 | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Volkswagen Slovakia a.s.<br>PSA Peugeot-Citroën<br>KIA Motors Slovakia<br>História značky Škoda | | Dejepis | - Charakterizovať vývoj automobilového priemyslu na Slovensku<br>- Poznať vývoj a modely jednotlivých značiek | - Charakterizoval vývoj automobilového priemyslu na Slovensku<br>- Poznal vývoj a modely jednotlivých značiek | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

# Finančná gramotnosť

| Názov predmetu | FINANČNÁ GRAMOTNOSŤ |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 1 hodina týždenne, spolu 30 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Neoddeliteľnou súčasťou teoretického vzdelávania je oblasť ekonomiky a sveta práce, ktorá má medzipredmetový charakter, dopĺňa kompetencie žiaka, získané v ostatných oblastiach všeobecného aj odborného vzdelávania o najdôležitejšie poznatky a zručnosti súvisiace s jeho uplatnením vo svete práce. Cieľom tejto oblasti je rozvoj ekonomického myslenia žiakov, poznanie významu vzdelania pre uplatnenie na trhu práce, osvojenie si vedomostí a kompetencií, ktoré absolventovi pomôžu využiť jeho odborné a osobnostné predpoklady pre úspešné uplatnenie na trhu práce a pre budovanie profesijnej kariéry.

Cieľom vzdelávacieho okruhu pravidlá riadenia osobných financií je získanie kompetencií jednotlivých tém Národného štandardu finančnej gramotnosti vo vzťahu k fungovaniu jednotlivca a rodiny v ekonomickej oblasti.

Súčasťou vzdelávania je osvojenie efektívneho a hospodárneho správania v jednotlivých odborných činnostiach a praktická aplikácia teoretických vedomostí. V rámci okruhu Pravidlá riadenia osobných financií získa schopnosti orientovať sa v zabezpečovaní základných ľudských a ekonomických potrieb jednotlivca a rodiny, pochopiť otázky bohatstva a chudoby a hodnotovej orientácie k peniazom. Naučia sa orientovať v problematike ochrany práv spotrebiteľa a získajú schopnosť tieto práva uplatňovať v praxi. Žiaci sa oboznámia so základnými pravidlami riadenia vlastných financií a naučia sa rozoznávať riziká v riadení vlastných financií. Naučia sa orientovať v oblasti finančných inštitúcií a efektívne využívať finančné služby za súčasného používania pojmov v oblasti finančníctva a sveta peňazí. Na základe príkladov úspešných jednotlivcov v svojej profesijnej ceste sa naučia poznať podmienky vylučujúce neúspešnosť jednotlivca a rodiny“.

Žiaci sú pripravovaní na nevyhnutnosť sledovania zmien legislatívnych noriem a vzťahov na ekonomickom trhu i na trhu práce za súčasného využívania informačno– komunikačných technológií. Stále sa vyvíjajúca legislatíva a vzťahy, nové teoretické poznatky vyžadujú, aby absolvent dokázal nielen teoretické vedomosti aplikovať v praxi, ale aj získavať nové poznatky. Preto je nutné, aby bol absolvent schopný samostatného štúdia odbornej literatúry a noriem.

**CIELE VYUČOVACIEHO PREDMETU**

Cieľom predmetu Finančná gramotnosť je schopnosť využívať poznatky, zručnosti a skúsenosti na efektívne riadenie vlastných finančných zdrojov s cieľom zaistiť celoživotné finančné zabezpečenie seba a svojej domácnosti. Finančne gramotní absolventi stredných škôl by však mali aspoň vo všeobecnosti chápať všetky kľúčové aspekty osobných financií. Títo absolventi budú mať istotu, že budú samostatne schopní nájsť si a použiť informácie potrebné pri špecifických finančných výzvach, zoči-voči ktorým sa môžu čas od času ocitnúť.

Absolvent strednej školy by mal byť schopný:

- nájsť, vyhodnotiť a použiť finančné informácie,
- poznať základné pravidlá riadenia vlastných financií,
- naučiť sa rozoznávať riziká v riadení vlastných financií,
- stanoviť si finančné ciele a naplánovať si ich dosiahnutie,
- rozvinúť potenciál získania vlastného príjmu a schopnosť sporiť,

- efektívne pouţívať finančné služby,
- plniť svoje finančné záväzky,
- zveľaďovať a chrániť svoj majetok,
- porozumieť a orientovať sa v zabezpečovaní základných ľudských a ekonomických potrieb jednotlivca a rodiny,
- vedieť a byť schopný hodnotiť úspešnosť vlastnej sebarealizácie,
- inšpirovať sa príkladmi úspešných osobností,
- poznať príklady úspešných jednotlivcov v svojej plánovanej profesijnej ceste,
- poznať podmienky, vylučujúce neúspešnosť jednotlivca a rodiny,
- porozumieť základným pojmom v oblasti finančníctva a sveta peňazí,
- orientovať sa v oblasti finančných inštitúcií (NBS, komerčné banky, poisťovne a ostatné finančné inštitúcie),
- orientovať sa v problematike ochrany práv spotrebiteľa a byť schopný tieto práva uplatňovať.

## PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ

Vo vyučovacom predmete Finančná gramotnosť využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**

- overovať a interpretovať získané údaje
- pracovať so základnými informačno komunikačnými technológiami

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- uzatvárať jasné dohody

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- v koncepcii výučby s riešením problémov využívame kombináciu počítačových prezentácií a heuristických diskusií, čo sa zaradilo medzi najefektívnejšie stratégie vzdelávania,
- elektronické vzdelávanie - výučba interaktívnymi tabuľami ,
- elektronické vzdelávanie ako spôsob multimediálnej výučby na báze internetu,
- projektová výučba, riešenie projektu, keď študenti samostatne vyhľadávajú potrebné informácie pomocou počítača a internetu,

Uvádzanie nových informačných technológií do výučby pomáha preklenúť uniformné vzdelávanie, ktoré blokuje cestu vlastného rozvoja osobnosti, rozvíjanie vnútorných dispozícií žiakov, uplatnenie ich schopností v spoločnosti. Umožňuje sa takto jednotlivcovi objaviť a rozvíjať svoj individuálny potenciál, pomáha mu v sebarealizácii.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.

Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 = 32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,** | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | | | | | |
| 02: | **získava informácie z otvorených zdrojov, hlavne však s využitím internetu,** | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | |
|---|---|---|
| | | |
| 03: | **uvedomuje si nutnosť posudzovania rozdielnej vierohodnosti rôznych informačných zdrojov**<br>kriticky pristupuje k získaným informáciám, je mediálne gramotný, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **Pozná pravidlá pri uzatváraní dohôd** | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

**STRATÉGIA VYUČOVANIA**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| Názov tematického celku | Stratégia vyučovania | |
|---|---|---|
| | Metódy | Formy práce |
| **PRACOVNO-PRÁVNE VZŤAHY** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |
| **RIADENIE OSOBNÝCH FINANCIÍ** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporou a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **PRACOVNO-PRÁVNE VZŤAHY** | Krošlák, Palkovičová: Úvod do sveta práce pre stredné školy<br>Krošlák, Palkovičová: Úvod do sveta práce - praktické Úlohy<br>Ministerstvo školstva SR, Ministerstvo financií SR: Národný štandard finančnej gramotnosti, Bratislava 2008 | Spätný projektor | | internet |
| **RIADENIE OSOBNÝCH FINANCIÍ** | | Spätný projektor | | internet |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **FINANČNÁ GRAMOTNOSŤ** | | | | **1 hodina týždenne, spolu 30 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **PRACOVNO-PRÁVNE VZŤAHY** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Postavenie zákonníka práce v právnej úprave SR | 1 | Ekonomika<br>Úvod do sveta práce<br>Informatika | - definovať pojem Ústava<br>- vysvetliť prepojenosť medzi Ústavou a zákonníkom práce<br>- vysvetliť pojem pracvno-právny vzťah | - definoval pojem Ústava<br>- vysvetlil prepojenosť medzi Ústavou a zákonníkom práce<br>- vysvetlil pojem pracvno-právny vzťah | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Pracovná zmluva a jej náležitosti | 1 | | - Vymenovať práva a povinnosti zamestnávateľa vyplývajúce zo ZP<br>- Vymenovať práva a povinnosti zamestnanca vyplývajúce zo ZP<br>- Vymenovať náležitosti pracovnej zmluvy<br>- Definovať pojem skúšobná doba | - Vymenoval práva a povinnosti zamestnávateľa vyplývajúce zo ZP<br>- Vymenoval práva a povinnosti zamestnanca vyplývajúce zo ZP<br>- Vymenoval náležitosti pracovnej zmluvy<br>- Definoval pojem skúšobná doba | | |
| Možnosti pracovného pomeru | 1 | | - Definovať pracovný pomer na dobu určitú<br>- Definovať pracovný pomer na dobu neurčitú<br>- Definovať pracovný pomer na dohodu | - Definoval pracovný pomer na dobu určitú<br>- Definoval pracovný pomer na dobu neurčitú<br>- Definoval pracovný pomer na dohodu | | |
| Spôsoby ukončenia pracovného pomeru | 1 | | - Vymenovať možnosti ukončenia pracovného pomeru<br>- Popísať jednotlivé možnosti ukončenia pracovného pomeru | - Vymenoval možnosti ukončenia pracovného pomeru<br>- Popísal jednotlivé možnosti ukončenia pracovného pomeru | | |
| Význam a postavenie ÚPSVaR na trhu práce | 1 | | - Vysvetliť význam a úlohu ÚPSVaR<br>- Poznať sídlo ÚPSVaR v mieste bydliska<br>- Poznať kontakt na pracovníkov ÚPSVaR | - Vysvetlil význam a úlohu ÚPSVaR<br>- Poznal sídlo ÚPSVaR v mieste bydliska<br>- Poznal kontakt na pracovníkov ÚPSVaR | | |
| Iné možnosti získania údajov o voľných prac.pozíciách | 1 | | - Nájsť informácie o zamestnaní na internete<br>- Nájsť informácie o zamestnaní v médiách | - Našiel informácie o zamestnaní na internete<br>- Našiel informácie o zamestnaní v médiách | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Žiadosť o prijatie do zamestnania | 1 | Ekonomika<br>Úvod do sveta práce<br>Informatika | - Poznať náležitosti a štruktúru písania žiadosti do zamestnania<br>- Poznať formu písania žiadosti<br>- Napísať žiadosť na základe inzerátu | - Poznal náležitosti a štruktúru písania žiadosti do zamestnania<br>- Poznal formu písania žiadosti<br>- Napísal žiadosť na základe inzerátu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Motivačný list | 1 | | - Poznať náležitosti a štruktúru písania motivačného listu<br>- Poznať formu písania<br>- Napísať motivačný list na základe žiadosti | - Poznal náležitosti a štruktúru písania motivačného listu<br>- Poznal formu písania<br>- Napísal motivačný list na základe žiadosti | | |
| Životopis | 1 | | - Poznať formu štruktúrovaného životopisu<br>- Napísať štruktúrovaný životopis | - Poznal formu štruktúrovaného životopisu<br>- Napísal štruktúrovaný životopis | | |
| Zásady pri pohovore s budúcim zamestnávateľom | 1 | | - Popísať pravidlá verbálnej komunikácie pri pohovore<br>- Popísať pravidlá neverbálnej komunikácie pri pohovore<br>- Ukázať modelovú situáciu na DVD | - Popísal pravidlá verbálnej komunikácie pri pohovore<br>- Popísal pravidlá neverbálnej komunikácie pri pohovore<br>- Ukázal modelovú situáciu na DVD | | |
| Zásady pri telefonickom rozhovore | 1 | | - Popísať základné pravidlá pri telefonovaní<br>- Ukázať modelovú situáciu | - Popísal základné pravidlá pri telefonovaní<br>- Ukázal modelovú situáciu | | |
| Získavanie informácií o budúcich zamestnávateľoch | 1 | | - Osloviť známych o možnostiach zamestnať sa<br>- Získať informácie na internetových stránkach firiem | - Oslovil známych o možnostiach zamestnať sa<br>- Získal informácie na internetových stránkach firiem | | |
| **RIADENIE OSOBNÝCH FINANCIÍ** | **18** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Peniaze a ich hodnota | 1 | Ekonomika<br>Úvod do sveta práce<br>Informatika | - Definovať pojem peniaze<br>- Vysvetliť pojem hodnota peňazí<br>- Vysvetliť pojem menová zvrchovanosť | - Definoval pojem peniaze<br>- Vysvetlil pojem hodnota peňazí<br>- Vysvetlil pojem menová zvrchovanosť | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Vzťah medzi životnými potrebami a financiami | 1 | | - Vysvetliť Maslowovu pyramídu ľudských potrieb<br>- Vysvetliť rozdiel medzi situačnou a generačnou chudobou | - Vysvetlil Maslowovu pyramídu ľudských potrieb<br>- Vysvetlil rozdiel medzi situačnou a generačnou chudobou | | |
| Finančná zodpovednosť | 1 | | - Vysvetliť pojem finančná zodpovednosť a Paretovo pravidlo<br>- Vysvetliť zodpovednosť za osobné finančné rozhodnutia<br>- Vysvetliť princíp spotrebiteľskej politiky<br>- Vymenovať práva spotrebiteľa | - Vysvetlil pojem finančná zodpovednosť a Paretovo pravidlo<br>- Vysvetlil zodpovednosť za osobné finančné rozhodnutia<br>- Vysvetlil princíp spotrebiteľskej politiky<br>- Vymenoval práva spotrebiteľa | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Rozhodovanie o osobných financiách | 1 | Ekonomika<br>Úvod do sveta práce<br>Informatika | - Definovať pojem rozhodovanie<br>- Popísať metódy rozhodovania<br>- Uviesť príklady zo života o rozhodovaní v spojitosti s vlastnými peniazmi | - Definoval pojem rozhodovanie<br>- Popísal metódy rozhodovania<br>- Uviedol príklady zo života o rozhodovaní v spojitosti s vlastnými peniazmi | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Spôsoby zabezpečenia jednotlivca a rodiny peniazmi | 1 | | - Vysvetliť vzťah príjem a práca<br>- Vysvetliť rozdiel medzi platom a mzdou<br>- Definovať cenovomzdovú špirálu<br>- Vymenovať možnosti príjmov pre rodinu | - Vysvetlil vzťah príjem a práca<br>- Vysvetlil rozdiel medzi platom a mzdou<br>- Definoval cenovomzdovú špirálu<br>- Vymenoval možnosti príjmov pre rodinu | | |
| Finančný plán | 1 | | - Definovať pojem finančný plán<br>- Vymenovať náležitosti finančného plánu | - Definoval pojem finančný plán<br>- Vymenoval náležitosti finančného plánu | | |
| Osobný finančný plán | 1 | | - Vytvoriť konkrétny finančný plán pre jedného člena rodiny na mesiac a na rok<br>- Vytvoriť konkrétny finančný plán pre štvorčlennú rodinu na mesiac a na rok | - Vytvoril konkrétny finančný plán pre jedného člena rodiny na mesiac a na rok<br>- Vytvoril konkrétny finančný plán pre štvorčlennú rodinu na mesiac a na rok | | |
| Darcovstvo a filantropia | 1 | | - Vysvetliť pojmy darcovstvo a filantropia<br>- Vysvetliť postavenie filantropie na Slovensku<br>- Vymenovať najčastejšie chyby firemnej filantropie | - Vysvetlil pojmy darcovstvo a filantropia<br>- Vysvetlil postavenie filantropie na Slovensku<br>- Vymenoval najčastejšie chyby firemnej filantropie | | |
| Úver ako produkt bank. a nebank. inštitúcií | 1 | | - Definovať pojem úver, úverový register<br>- Definovať pojem úrok, úroková sadzba<br>- Rozdeliť úvery podľa viacerých kritérií<br>- Vymenovať aspoň štyri inštitúcie, ktoré ponúkajú úver<br>- Porovnať ich produkty | - Definoval pojem úver, úverový register<br>- Definoval pojem úrok, úroková sadzba<br>- Rozdelil úvery podľa viacerých kritérií<br>- Vymenoval aspoň štyri inštitúcie, ktoré ponúkajú úver<br>- Porovnal ich produkty | | |
| Výhody a nevýhody zadĺženia | 1 | | - Vymenovať výhody zadlženia<br>- Vymenovať nevýhody zadlženia | - Vymenoval výhody zadlženia<br>- Vymenoval nevýhody zadlženia | | |
| Sporenie a investovanie | 1 | | - Vysvetliť význam sporenia<br>- Vymenovať možnosti sporenia<br>- Vysvetliť význam investovania<br>- Popísať možnosti investovania<br>- Vysvetliť význam investičnej kalkulačky | - Vysvetlil význam sporenia<br>- Vymenoval možnosti sporenia<br>- Vysvetlil význam investovania<br>- Popísal možnosti investovania<br>- Vysvetlil význam investičnej kalkulačky | | |
| Spôsoby nákupu a predaja investícií | 1 | | - Popísať jednotlivé spôsoby nákupu investícií<br>- Popísať jednotlivé spôsoby predaja investícií | - Popísal jednotlivé spôsoby nákupu investícií<br>- Popísal jednotlivé spôsoby predaja investícií | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Vplyv daní na návratnosť investícií | 1 | Ekonomika<br>Úvod do sveta práce<br>Informatika | - Vysvetliť daňovú sústavu<br>- Vysvetliť vplyv daní na návratnosť investícií | - Vysvetlil daňovú sústavu<br>- Vysvetlil vplyv daní na návratnosť investícií | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Riziko a jeho základné druhy | 1 | | - Definovať pojem riziko<br>- Vysvetliť 4 T (odstrániť, znížiť , presunúť a tolerovať riziko)<br>- Vysvetliť význam poistenia rizika | - Definoval pojem riziko<br>- Vysvetlil 4 T (odstrániť, znížiť , presunúť a tolerovať riziko)<br>- Vysvetlil význam poistenia rizika | | |
| Vplyv hospodárskej krízy na financovanie rodiny | 1 | | - Definovať pojem hospodárska kríza<br>- Vysvetliť vplyv hospodárskej krízy na ekonomiku štátu<br>- Vplyv ekonomiky štátu na rodinu | - Definoval pojem hospodárska kríza<br>- Vysvetlil vplyv hospodárskej krízy na ekonomiku štátu<br>- Vplyv ekonomiky štátu na rodinu | | |
| Poistenie, poistná udalosť | 1 | | - Definovať poistenie<br>- Vymenovať účastníkov poistenia<br>- Definovať poistnú udalosť a poistnú dobu | - Definoval poistenie<br>- Vymenoval účastníkov poistenia<br>- Definoval poistnú udalosť a poistnú dobu | | |
| Druhy poistenia | 1 | | - Rozdeliť poistenie podľa záväznosti<br>- Rozdeliť poistenie podľa predmetu poistenia | - Rozdelil poistenie podľa záväznosti<br>- Rozdelil poistenie podľa predmetu poistenia | | |
| Možnosti poistenia | 1 | | - Vymenovať možnosti uzatvárania poistnej zmluvy<br>- Vymenovať inštitúcie, ktoré zabezpečujú uzatváranie poistného<br>- Porovnať viaceré produkty | - Vymenoval možnosti uzatvárania poistnej zmluvy<br>- Vymenoval inštitúcie, ktoré zabezpečujú uzatváranie poistného<br>- Porovnal viaceré produkty | | |

# Komunikácia a komunikačná technika

| Názov predmetu | KOMUNIKÁCIA A KOMINIKAČNÁ TECHNIKA |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 3 hodiny týždenne, spolu 99 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý, druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Predmet komunikácia a komunikačná technika formuje osobnosť žiaka s dôrazom na morálne správanie, konanie a na správnu komunikáciu. Žiak získa vedomosti o spoločenskej etikete, spoločenskom vystupovaní a osvojí si základné návyky spoločenského správania sa a vystupovania v rôznych situáciách. Podstata predmetu spočíva v psycho-sociálnom výcviku v skupinách metódou praktických cvičení a didaktickou hrou stimulovať druhy a spôsoby komunikácie. Tento predmet je dôležitý pre vybudovanie psychických zručností potrebných pre vedenie obchodného rozhovoru, obchodného jednania, analýzy potrieb zákazníka. Pripravuje žiaka na rovnoprávnu komunikáciu založenú na asertivite a empatii. Predmet má veľký význam z pohľadu axiológie, nakoľko buduje v žiakovi hodnotový systém, v ktorom sa stotožňuje s hodnotovým systémom výrobcu motorového vozidla, predovšetkým a faktom, že predaj a servis motorového vozidla je pomoc a služba zákazníkovi, že prvoradá hodnota manažéra autoservisu je služba zákazníkovi, jeho spokojnosť a pocit dostávania väčšej hodnoty, akú sám dáva prostredníctvom svojich peňazí.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete KOMUNIKÁCIA A KOMINIKAČNÁ TECHNIKA využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**
- stanoviť priority cieľov
- predkladať vlastné návrhy na zlepšenie práce

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:
**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 =32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **ovláda rôzne techniky učenia sa, vie si vytvoriť vhodný študijný režim**<br>efektívne využíva rôzne stratégie učenia sa pre získanie a spracovanie poznatkov a informácií, hľadá a rozvíja účinné postupy vo svojom učení sa, reflektuje proces vlastného učenia sa a myslenia | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uplatňuje rôzne spôsoby práce s textom,**<br>zvlášť študijné a analytické čítanie, efektívne vyhľadáva a spracováva informácie, je čitateľsky gramotný | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **s porozumením počúva hovorené prejavy, robí si poznámky**<br>napr. výklad, prednášku, preslov a iné, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
### 3 hodiny týždenne, spolu 99 vyučovacích hodín

**STRATÉGIA VYUČOVANIA**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov |
| **NEVERBÁLNA KOMUNIKÁCIA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

| | | |
|---|---|---|
| **VERBÁLNA KOMUNIKÁCIA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ZÁKLADNÉ KOMUNIKAČNÉ CHYBY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PLÁNOVANIE SOCIÁLNEHO VÝVOJA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **DYNAMIKA PSYCHIKY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PSYCHICKÉ ZDRAVIE A STRES** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **KRÍZY A RIADENIE KONFLIKTOV V OBCHODNOM ROKOVANÍ** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | PhDr. P.Ďurný a kolektív autorov: Komunikácia | Dataprojektor počítač kamera | učebnica | internet |
| **NEVERBÁLNA KOMUNIKÁCIA** | | | DVD učebnica | internet |
| **VERBÁLNA KOMUNIKÁCIA** | | | DVD učebnica | internet |
| **ZÁKLADNÉ KOMUNIKAČNÉ CHYBY** | | | DVD | internet |
| **PLÁNOVANIE SOCIÁLNEHO VÝVOJA** | | | DVD | internet |
| **DYNAMIKA PSYCHIKY** | PhDr. P.Ďurný a kolektív autorov: Komunikácia | Dataprojektor počítač kamera | flipchart | internet |
| **PSYCHICKÉ ZDRAVIE A STRES** | | | flipchart | internet |
| **KRÍZY A RIADENIE KONFLIKTOV V OBCHODNOM ROKOVANÍ** | | | DVD | internet |

# ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **KOMUNIKÁCIA A KOMINIKAČNÁ TECHNIKA** | | | | **3 hodiny týždenne, spolu 99 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Úvod do predmetu** | **4** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Uvedomenie si miesta a poslania predajcu vozidiel | 1 | Manažment a marketing | - popísať význam ovládania komunikačných zručností u predajcu vozidiel<br>- vymenovať spôsoby komunikácie a správania v rôznych životných situáciách<br>- uviesť príklady pre tieto spôsoby komunikácie | - popísal význam ovládania komunikačných zručností u predajcu vozidiel<br>- vymenoval spôsoby komunikácie a správania v rôznych životných situáciách<br>- uviedol príklady pre tieto spôsoby komunikácie | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Príčiny poruchovej komunikácie | 1 | | - Rozdeliť príčiny porúch komunikácie<br>- Definovať stres<br>- Popísať štyri formy stresu /časový, fyzický, sociálny, existenčný/ | - Rozdelil príčiny porúch komunikácie<br>- Definoval stres<br>- Popísal štyri formy stresu /časový, fyzický, sociálny, existenčný/ | | |
| Základné pravidlá komunikácie | 1 | | - Pochopiť, že neexistuje jeden správny a všeobecne platný spôsob komunikácie<br>- Uvedomiť si, že partner v komunikácii má právo byť taký, aký je<br>- Porozumieť, prečo nie je možné nekomunikovať | - Pochopil, že neexistuje jeden správny a všeobecne platný spôsob komunikácie<br>- Uvedomil si, že partner v komunikácii má právo byť taký, aký je<br>- Porozumel, prečo nie je možné nekomunikovať | | |
| Základné rozdelenie komunikácie | 1 | | - Charakterizovať komunikáciu činom<br>- Vymenovať príklady na komunikáciu produktom<br>- Vysvetliť základný rozdiel medzi verbálnou a neverbálnou komunikáciou | - Charakterizoval komunikáciu činom<br>- Vymenoval príklady na komunikáciu produktom<br>- Vysvetlil základný rozdiel medzi verbálnou a neverbálnou komunikáciou | | |
| **Neverbálna komunikácia** | **17** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Usporiadanie interiéru kancelárie<br>Modelová situácia | 2 | | - Definovať pojem neverbálna komunikácia<br>- Vymenovať prejavy neverbálnej komunikácie<br>- Vysvetliť vplyv prac. prostredia predajcu na zákazníka /súčasť prvého dojmu/ | - Definoval pojem neverbálna komunikácia<br>- Vymenoval prejavy neverbálnej komunikácie<br>- Vysvetlil vplyv prac. prostredia predajcu na zákazníka /súčasť prvého dojmu/<br>- Popísal niekoľko alternatív usporiadania nábytku , | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | - Popísať niekoľko alternatív usporiadania nábytku , funkčnosť a farebnú zladenosť kancelárie | funkčnosť a farebnú zladenosť kancelárie | | |
| Proxemika - vzdialenosti v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť situácie, ako blízko pustiť partnera k telu<br>- Rozdeliť proxemiku do štyroch základných horizontálnych zón<br>- Charakterizovať význam vertikálnej zóny / výška komunikátorov, vzťah podriadenosti a nadriadenosti/ | - Vysvetlil situácie, ako blízko pustiť partnera k telu<br>- Rozdelil proxemiku do štyroch základných horizontálnych zón<br>- Charakterizoval význam vertikálnej zóny / výška komunikátorov, vzťah podriadenosti a nadriadenosti/ | | |
| Bariéry v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť pojem bariéra<br>- Vysvetliť pojem bariéra v komunikácii v súvislosti s tvarom pracovného stola<br>- Vysvetliť rozdiel medzi psychickými a fyzickými komunikačnými bariérami<br>- Uviesť príklady | - Vysvetlil pojem bariéra<br>- Vysvetlil pojem bariéra v komunikácii v súvislosti s tvarom pracovného stola<br>- Vysvetlil rozdiel medzi psychickými a fyzickými komunikačnými bariérami<br>- Uviedol príklady | | |
| Haptika - dotyk v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Popísať možnosti dotykov v komunikácii<br>- Vysvetliť potrebu osobného kontaktu s partnerom | - Popísal možnosti dotykov v komunikácii<br>- Vysvetlil potrebu osobného kontaktu s partnerom | | |
| Posturika - postavenie tela | 1 | | - Vysvetliť význam postavenia tela v komunikácii<br>- Popísať aspoň tri prejavy v postavení tela | - Vysvetlil význam postavenia tela v komunikácii<br>- Popísal aspoň tri prejavy v postavení tela | | |
| Gestikulácia<br>Modelová situácia | 2 | | - Popísať, čím sa môže gestikulovať<br>- Vysvetliť, čo môžeme pri gestách pozorovať<br>- Vysvetliť rozdiel medzi obrannými, dominantnými a agresívnymi gestami<br>- Zhodnotiť ukážky v učebnici | - Popísal, čím sa môže gestikulovať<br>- Vysvetlil, čo môžeme pri gestách pozorovať<br>- Vysvetlil rozdiel medzi obrannými, dominantnými a agresívnymi gestami<br>- Zhodnotil ukážky v učebnici | | |
| Mimika a očný kontakt<br>Modelová situácia | 2 | | - Vymenovať časti tváre, ktoré sa zapájajú do mimickej komunikácie<br>- Vysvetliť, čo to znamená očný kontakt<br>- Charakterizovať pocity ľudí na obrázkoch | - Vymenoval časti tváre, ktoré sa zapájajú do mimickej komunikácie<br>- Vysvetlil, čo to znamená očný kontakt<br>- Charakterizovaťlpocity ľudí na obrázkoch | | |
| Paralingvistika a intonácia hlasu<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť pojem paralingvistika<br>- Vysvetliť spojitosť medzi paralingvistikou a intonáciou hlasu<br>- Uviesť príklady chybnej komunikácie v intonácii a dôraze | - Vysvetlil pojem paralingvistika<br>- Vysvetlil spojitosť medzi paralingvistikou a intonáciou hlasu | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | - Povedať krátku vetu tak, aby mala vždy iný význam | - Uviedol príklady chybnej komunikácie v intonácii a dôraze<br>- Povedal krátku vetu tak, aby mala vždy iný význam | | |
| Oblečenie a výzor –imidž<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť príslovie „Šaty robia človeka“<br>- Vysvetliť význam uniformity z psychologického aj praktického hľadiska<br>- Uviesť príklady neprimeraných /neadekvátnych/ prejavov v oblečení<br>- Zhodnotiť ukážky na obrázkoch súvisiace s upravením zovňajška | - Vysvetlil príslovie „Šaty robia človeka“<br>- Vysvetlil význam uniformity z psychologického aj praktického hľadiska<br>- Uviedol príklady neprimeraných /neadekvátnych/ prejavov v oblečení<br>- Zhodnotil ukážky na obrázkoch súvisiace s upravením zovňajška | | |
| **Verbálna komunikácia** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Dominancia v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Definovať verbálnu komunikáciu<br>- Vymenovať prejavy dominantnej komunikácie<br>- Charakterizovať základné charakteristiky dominantného správania<br>- Zhodnotiť ukážku na videu | - Definoval verbálnu komunikáciu<br>- Vymenoval prejavy dominantnej komunikácie<br>- Charakterizoval základné charakteristiky dominantného správania<br>- Zhodnotil ukážku na videu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Submisivita /podriadenosť/ v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Vymenovať prejavy podriadivej komunikácie<br>- Charakterizovať základné charakteristiky podriadivého správania<br>- Popísať kedy je submisívne správanie užitočné a kedy škodlivé | - Vymenoval prejavy podriadivej komunikácie<br>- Charakterizoval základné charakteristiky podriadivého správania<br>- Popísal kedy je submisívne správanie užitočné a kedy škodlivé | | |
| Manipulácie v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť cieľ manipulatívneho správania<br>- Uviesť príklady prejavov manipulatívnej komunikácie<br>- Vymenovať základné charakteristiky manipulatívneho konania | - Vysvetlil cieľ manipulatívneho správania<br>- Uviedol príklady prejavov manipulatívnej komunikácie<br>- Vymenoval základné charakteristiky manipulatívneho konania | | |
| Empatia v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Definovať pojem empatia<br>- Vysvetliť, čo môže spôsobiť nedostatok empatie<br>- Zhrnúť základné charakteristiky empatického a neempatického správania<br>- Opísať, kedy môže byť empatia užitočná a kedy škodlivá | - Definoval pojem empatia<br>- Vysvetlil, čo môže spôsobiť nedostatok empatie<br>- Zhrnul základné charakteristiky empatického a neempatického správania<br>- Opísal, kedy môže byť empatia užitočná a kedy škodlivá | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Asertivita v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť podstatu asertívnej komunikácie<br>- Uviesť aspoň štyri asertívne ľudské práva<br>- Vymenovať základné charakteristiky asertívneho správania<br>- Vysvetliť video ukážku | - Vysvetlil podstatu asertívnej komunikácie<br>- Uviedol aspoň štyri asertívne ľudské práva<br>- Vymenoval základné charakteristiky asertívneho správania<br>- Vysvetlil video ukážku | | |
| Pasivita v komunikácii<br>Modelová situácia | 2 | | - Opísať spôsob pasívneho správania<br>- Vymenovať prejavy pasívnej komunikácie<br>- Opísať, v ktorých situáciách môže byť pasívne správanie užitočné a v ktorých škodlivé | - Opísal spôsob pasívneho správania<br>- Vymenoval prejavy pasívnej komunikácie<br>- Opísa, v ktorých situáciách môže byť pasívne správanie užitočné a v ktorých škodlivé | | |
| **Základné komunikačné chyby** | **29** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Neprimerané zovšeobecňovanie<br>Modelová situácia | 2 | | - Charakterizovať, kedy hovoríme o komunikačnej chybe<br>- Vymenovať vyjadrenia, ktoré pri tomto poruchovom prejave v komunikácii používame<br>- Popísať, kedy sám používa uvedenú komunikačnú chybu | - Charakterizoval, kedy hovoríme o komunikačnej chybe<br>- Vymenoval vyjadrenia, ktoré pri tomto poruchovom prejave v komunikácii používame<br>- Popísal, kedy sám používa uvedenú komunikačnú chybu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Nekonkrétnosť<br>Modelová situácia | 2 | | - Vymenovať výroky, ktoré najčastejšie pri tomto type komunikácie používame<br>- Charakterizovať, kedy hovoríme o nekonkrétnosti ako komunikačnej chybe<br>- Opísať, kedy sám použil nekonkrétnosť pri komunikácii so svojim okolím | - Vymenoval výroky, ktoré najčastejšie pri tomto type komunikácie používame<br>- Charakterizoval, kedy hovoríme o nekonkrétnosti ako komunikačnej chybe<br>- Opísal, kedy sám použil nekonkrétnosť pri komunikácii so svojim okolím | | |
| Falošný dialóg<br>Modelová situácia | 2 | | - Popísať, na základe čoho dochádza k falošnému dialógu<br>- Uviesť príklady, kedy môže byť použitie falošného dialógu užitočné a kedy škodlivé | - Popísal, na základe čoho dochádza k falošnému dialógu<br>- Uviedol príklady, kedy môže byť použitie falošného dialógu užitočné a kedy škodlivé | | |
| Odmietnutie dialógu<br>Modelová situácia | 2 | | - Vymenovať najčastejšie príklady odmietania dialógu<br>- Vysvetliť ukážky na videu | - Vymenoval najčastejšie príklady odmietania dialógu<br>- Vysvetlil ukážky na videu | | |
| Dvojitá väzba | 1 | | - Charakterizovať dvojitú väzbu<br>- Vysvetliť príklad dvojitej väzby v škole<br>- Vysvetliť príklad dvojitej väzby v rodine<br>- Pochopiť ukážku na videu | - Charakterizoval dvojitú väzbu<br>- Vysvetlil príklad dvojitej väzby v škole<br>- Vysvetlil príklad dvojitej väzby v rodine<br>- Pochopil ukážku na videu | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Čítanie myšlienok | 1 | | - Vysvetliť, prečo je čítanie myšlienok zdrojom častých nedorozumení<br>- Charakterizovať niektoré spôsoby čítania myšlienok<br>- Uviesť príklad niekoho, kto dokáže čítať myšlienky | - Vysvetlil, prečo je čítanie myšlienok zdrojom častých nedorozumení<br>- Charakterizoval niektoré spôsoby čítania myšlienok<br>- Uviedol príklad niekoho, kto dokáže čítať myšlienky | | |
| Pripisovanie úmyslu | 1 | | - Charakterizovať pripisovanie úmyslu<br>- Opísať, či ste sa s touto komunikačnou chybou stretli častejšie medzi kamarátmi, alebo v rodine | - Charakterizovaťlpripisovanie úmyslu<br>- Opísal, či ste sa s touto komunikačnou chybou stretli častejšie medzi kamarátmi, alebo v rodine | | |
| Deštruktívna hádka<br>Modelová situácia | 1 | | - Vysvetliť podstatu deštruktívnej hádky<br>- Opísať mechanizmus šírenie deštruktívnej hádky | - Vysvetlil podstatu deštruktívnej hádky<br>- Opísal mechanizmus šírenie deštruktívnej hádky | | |
| Zvládanie komunikačných chýb<br>Modelová situácia | 1 | | - Popísať možnosť úspechu zvládania komunikačných chýb<br>- Rozobrať video ukážku | - Popísal možnosť úspechu zvládania komunikačných chýb<br>- Rozobral video ukážku | | |
| Príprava na komunikáciu<br>Modelová situácia | 1 | | - Opísať základné charakteristiky prípravy na komunikáciu<br>- /kto, čo, kedy, kde, ako/ | - Opísal základné charakteristiky prípravy na komunikáciu<br>- /kto, čo, kedy, kde, ako/ | | |
| Štruktúra obchodného rozhovoru | 1 | | - Vysvetliť dôležitosť úspešnosti obchodného rozhovoru<br>- Vymenovať štyri fázy obchodného rozhovoru<br>- Stručne popísať tieto fázy | - Vysvetlil dôležitosť úspešnosti obchodného rozhovoru<br>- Vymenoval štyri fázy obchodného rozhovoru<br>- Stručne popísal tieto fázy | | |
| Kladenie otázok<br>Modelová situácia | 1 | | - Vysvetliť potrebu správnosti kladenia otázok<br>- Rozdeliť typy otázok<br>- Uviesť príklady na jednotlivé typy otázok | - Vysvetlil potrebu správnosti kladenia otázok<br>- Rozdelil typy otázok<br>- Uviedol príklady na jednotlivé typy otázok | | |
| Aktívne počúvanie | 1 | | - Charakterizovať aktívne počúvanie<br>- Vysvetliť význam aktívneho počúvania v škole<br>- Vysvetliť význam aktívneho počúvania v praxi | - Charakterizoval aktívne počúvanie<br>- Vysvetlil význam aktívneho počúvania v škole<br>- Vysvetlil význam aktívneho počúvania v praxi | | |
| Analýza získaných informácií<br>Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť pojem analýza<br>- Vysvetliť, kedy dochádza k analýze získaných informácií<br>- Vysvetliť, prečo dochádza k analýze informácií | - Vysvetlil pojem analýza<br>- Vysvetlil, kedy dochádza k analýze získaných informácií<br>- Vysvetlil, prečo dochádza k analýze informácií | | |
| Zahájenie obchodného rozhovoru | 1 | | - Vysvetliť pojem prvý dojem<br>- Popísať, ako vytvoriť čo najlepší prvý dojem | - Vysvetlil pojem prvý dojem<br>- Popísal, ako vytvoriť čo najlepší prvý dojem | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | - Uviesť príklady zahájenia obchodného rozhovoru | - Uviedol príklady zahájenia obchodného rozhovoru | | |
| Modelová situácia | 3 | | - Pripraviť krátky dialóg medzi dvomi spolužiakmi o stretnutí zákazníka a zamestnanca servisu | - Pripravil krátky dialóg medzi dvomi spolužiakmi o stretnutí zákazníka a zamestnanca servisu | | |
| Analýza potrieb zákazníka | 1 | | - Vysvetliť pojem analýza<br>- Definovať analýzu potrieb zákazníka<br>- Uviesť štyri príklady potrieb zákazníka, ak sa jedná o opravu automobilu<br>- Uviesť štyri príklady potrieb zákazníka, ak sa jedná o predaj automobilu | - Vysvetlil pojem analýza<br>- Definoval analýzu potrieb zákazníka<br>- Uviedol štyri príklady potrieb zákazníka, ak sa jedná o opravu automobilu<br>- Uviedol štyri príklady potrieb zákazníka, ak sa jedná o predaj automobilu | | |
| Príprava na prezentáciu | 1 | | - Popísať, komu je prezentácia určená<br>- Charakterizovať cieľ prezentácie<br>- Vysvetliť predpokladané očakávania účastníkov<br>- Opísať organizáciu prezentácie<br>- Vyzdvihnúť miesto konania prezentácie | - Popísal, komu je prezentácia určená<br>- Charakterizoval cieľ prezentácie<br>- Vysvetlil predpokladané očakávania účastníkov<br>- Opísal organizáciu prezentácie<br>- Vyzdvihol miesto konania prezentácie | | |
| Štruktúra prezentácie | 1 | | - Popísať formálne členenie štruktúry<br>- Vymenovať činnosti, ktoré realizujeme pri prezentácii<br>- Vymenovať informačné zdroje na prípravu štruktúry prezentácie | - Popísal formálne členenie štruktúry<br>- Vymenoval činnosti, ktoré realizujeme pri prezentácii<br>- Vymenoval informačné zdroje na prípravu štruktúry prezentácie | | |
| Použitie prezentačnej techniky | 1 | | - Definovať dataprojektor<br>- Vysvetliť pojem flipchart<br>- Vysvetliť význam použitia audiovizuálnych a multimediálnych pomôcok | - Definoval dataprojektor<br>- Vysvetlil pojem flipchart<br>- Vysvetlil význam použitia audiovizuálnych a multimediálnych pomôcok | | |
| Reakcie na otázky a námietky | 1 | | - Definovať pojem námietka<br>- Vysvetliť postoj prijímacieho technika alebo predaju k námietke od zákazníka<br>- Vysvetliť, čo s otázkami, na ktoré nevie odpovedať<br>- Vymenovať niekoľko metód a techník na zvládanie námietok | - Definoval pojem námietka<br>- Vysvetlil postoj prijímacieho technika alebo predaju k námietke od zákazníka<br>- Vysvetlil, čo s otázkami, na ktoré nevie odpovedať<br>- Vymenoval niekoľko metód a techník na zvládanie námietok | | |
| Dávanie spätnej väzby | 1 | | - Vysvetliť spojitosť obojsmernej komunikácie a feetbacku<br>- vymenovať prejavy komunikácie, súvisiace so spätnou väzbou | - Vysvetlil spojitosť obojsmernej komunikácie a feetbacku<br>- Vymenoval prejavy komunikácie, súvisiace so spätnou väzbou | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Uzatvorenie obchodu | 1 | | - Zhrnúť všetky informácie získané od zákazníka<br>- Navrhnúť predpokladanú cenu opravy alebo predávaného automobilu<br>- Navrhnúť termín ukončenia opravy | - Zhrnul všetky informácie získané od zákazníka<br>- Navrhol predpokladanú cenu opravy alebo predávaného automobilu<br>- Navrhol termín ukončenia opravy | | |
| **Plánovanie sociálneho vývoja** | 3 | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Zákazník | 1 | Prevádzka servisu<br>Základy ekonomiky autoservisu | - Definovať pojem zákazník<br>- Vysvetliť Johariho okno | - Definoval pojem zákazník<br>- Vysvetlil Johariho okno | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Segmentácia zákazníkov | 1 | | - Rozdeliť zákazníkov podľa určitých kritérií | - Rozdelil zákazníkov podľa určitých kritérií | | |
| Typológia zákazníkov | 1 | | - Definovať pojem typológia<br>- Vymenovať typy zákazníkov<br>- Definovať jednotlivé typy zákazníkov | - Definoval pojem typológia<br>- Vymenoval typy zákazníkov<br>- Definoval jednotlivé typy zákazníkov | | |
| **Dynamika psychiky** | | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Motivácia<br>Modulová situácia | 2 | Manažment a marketing<br>Základy ekonomiky autoservisu | - Definovať motiváciu<br>- Vysvetliť rozdiel medzi motivátorom a stimulátorom<br>- Uviesť príklady motivácie a stimulácie z podnikateľského prostredia | - Definoval motiváciu<br>- Vysvetlil rozdiel medzi motivátorom a stimulátorom<br>- Uviedol príklady motivácie a stimulácie z podnikateľského prostredia | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Aktivácia<br>Modulová situácia | 2 | | - Vysvetliť pojem aktivácia<br>- Uviesť príklad v bežnom živote | - Vysvetlil pojem aktivácia<br>- Uviedol príklad v bežnom živote | | |
| Vnímanie<br>Modulová situácia | 2 | | - Popísať vnímanie pracovného prostredia – škola, prax<br>- Popísať vnímanie súkromného života – priatelia, známi | - Popísal vnímanie pracovného prostredia – škola, prax<br>- Popísal vnímanie súkromného života – priatelia, známi | | |
| Emócie a vplyv na jedinca | 1 | | - Charakterizovať vplyv emócií na jedinca | - Charakterizoval vplyv emócií na jedinca | | |
| Sebahodnotenie<br>Modulová situácia | 2 | | - Definovať sebahodnotenie<br>- Vysvetliť vplyv sebahodnotenia na stresové situácie<br>- Vysvetliť pojem sebakritika | - Definoval sebahodnotenie<br>- Vysvetlil vplyv sebahodnotenia na stresové situácie<br>- Vysvetliť pojem sebakritika | | |
| Hodnotový systém | 1 | | - Vymenovať zložky hodnotového systému<br>- Uviesť príklady niektorých hodnôt tohto systému | - Vymenoval zložky hodnotového systému<br>- Uviedol príklady niektorých hodnôt tohto systému | | |
| **Psychické zdravie a stres** | 5 | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Stres a záťaž | 1 | | - Definovať stres<br>- Popísať emocionálne prejavy stresu<br>- Vysvetliť cenu stresu | - Definoval stres<br>- Popísal emocionálne prejavy stresu<br>- Vysvetlil cenu stresu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Dôsledky stresu na psychiku | 1 | | - Nakresliť krivku psychickej a fyzickej záťaže jedinca pod vplyvom stresu | - Nakreslil krivku psychickej a fyzickej záťaže jedinca pod vplyvom stresu | | |
| Psychická odolnosť na zvládnutie stresu | 1 | | - Vysvetliť vplyv efektívneho riadenia času na stres<br>- Vymenovať činnosti súvisiace s efektívnym riadením času | - Vysvetlil vplyv efektívneho riadenia času na stres<br>- Vymenoval činnosti súvisiace s efektívnym riadením času | | |
| Duševná hygiena | 1 | | - Vymenovať pravidlá dodržiavania duševnej hygieny<br>- Vysvetliť dôležitosť duševnej hygieny | - Vymenoval pravidlá dodržiavania duševnej hygieny<br>- Vysvetlil dôležitosť duševnej hygieny | | |
| Praktické úlohy | 1 | | - Vykonať niekoľko praktických cvičení na stresové situácie | - Vykonal niekoľko praktických cvičení na stresové situácie | | |
| **Krízy a riadenie konfliktov v obch.rokovaní** | | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Konflikt. Zdroje konfliktov | 1 | | - Definovať pojem konflikt<br>- Opísať dve situácie, v ktorých ste sa vyhli konfliktu<br>- Rozdeliť konflikty podľa daného kritéria<br>- Vymenovať zdroje konfliktov | - Definoval pojem konflikt<br>- Opísal dve situácie, v ktorých ste sa vyhli konfliktu<br>- Rozdelil konflikty podľa daného kritéria<br>- Vymenoval zdroje konfliktov | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Spôsoby správania sa v konflik. Situáciách | 1 | | - Vymenovať päť spôsobov riešenia konfliktov<br>- Opísať ich princípy | - Vymenoval päť spôsobov riešenia konfliktov<br>- Opísal ich princípy | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Rozobrať konflikt, ktorého bol účastníkom<br>- Vysvetliť rozdiel medzi vyhýbaním sa a prispôsobením sa | - Rozobral konflikt, ktorého bol účastníkom<br>- Vysvetlil rozdiel medzi vyhýbaním sa a prispôsobením sa | | |
| Spôsoby prístupu pri riešení konfliktov Modelová situácia | 2 | | - Charakterizovať jednotlivé štádiá vývinu konfliktu<br>- Opísať ich pozitívne a negatívne stránky<br>- Uviesť príklady na stratégiu win-win | - Charakterizoval jednotlivé štádiá vývinu konfliktu<br>- Opísal ich pozitívne a negatívne stránky<br>- Uviedol príklady na stratégiu win-win | | |
| Postupy riešenia konfliktov Modelová situácia | 2 | | - Vysvetliť zohľadňovanie vlastného záujmu – sebapresadzovanie<br>- Vysvetliť zohľadňovanie záujmu druhej strany - kooperácia | - Vysvetlil zohľadňovanie vlastného záujmu – sebapresadzovanie<br>- Vysvetlil zohľadňovanie záujmu druhej strany - kooperácia | | |
| Postupy riešenia konfliktov v obchodnom rokovaní Modelová situácia | 2 | | - Poznať cieľ obchodného rokovania<br>- Poznať základné informácie o existencii druhej strany obchodného rozhovoru | - Poznal cieľ obchodného rokovania<br>- Poznal základné informácie o existencii druhej strany obchodného rozhovoru | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Zvládanie problémových partnerov v komunikácii Modelová situácia | 3 | | - Vymenovať príčiny vzniku nedorozumenia<br>- Dodržiavať zásady pre odovzdávanie informácií<br>- Dodržiavať zásady pre prijímanie informácií | - Vymenoval príčiny vzniku nedorozumenia<br>- Dodržiaval zásady pre odovzdávanie informácií<br>- Dodržiaval zásady pre prijímanie informácií | | |

## II. ROČNÍK
### 3 hodiny týždenne, spolu 90 vyučovacích hodín

**STRATÉGIA VYUČOVANIA**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ROZHOVOR , POHOVOR** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporou a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ROZHOVOR , POHOVOR** | PhDr. P.Ďurný a kolektív autorov: Komunikácia | Dataprojektor počítač kamera | učebnica | internet |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | | | DVD učebnica | internet |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **KOMUNIKÁCIA A KOMINIKAČNÁ TECHNIKA** | | | | **3 hodiny týždenne, spolu 90 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **OBCHODNÉ ROKOVANIE** | **74** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Prednosti obchodného rokovania | 1 | Manažment a marketing<br>Právna náuka<br>Manažment práce | - Vysvetliť podstatu obchodného rokovania<br>- Vysvetliť rozdiel medzi obchodným rokovaním a obchodným rozhovorom | - Vysvetlil podstatu obchodného rokovania<br>- Vysvetlil rozdiel medzi obchodným rokovaním a obchodným rozhovorom | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Modelová situácia | 1 | | - Vymenovať prednosti obchodného rokovania za účelom predaja nového auta | - Vymenoval prednosti obchodného rokovania za účelom predaja nového auta | | |
| Fázy obchodného rokovania | 1 | | - Vymenovať fázy obchodného rokovania<br>- Vysvetliť, prečo je nutné nepreskočiť žiadnu fázu | - Vymenoval fázy obchodného rokovania<br>- Vysvetlil, prečo je nutné nepreskočiť žiadnu fázu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Použiť metódu 6-3-5 na zistenie predností obchodného rokovania | - Použil metódu 6-3-5 na zistenie predností obchodného rokovania | | |
| Príprava obchodného rokovania | 1 | | - Popísať spôsob prípravy na obchodné rokovanie<br>- Určiť čas potrebný na prípravu obchodného rokovania | - Popísal spôsob prípravy na obchodné rokovanie<br>- Určil čas potrebný na prípravu obchodného rokovania | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Modelová situácia | 1 | | - Prezentovať ústne spôsob prípravy na obchodné rokovanie | - Prezentoval ústne spôsob prípravy na obchodné rokovanie | | |
| Vhodná taktika | 1 | | - Definovať pojem taktika<br>- Zvoliť vhodnú taktiku obchodného rokovania podľa zákazníka | - Definoval pojem taktika<br>- Zvolil vhodnú taktiku obchodného rokovania podľa zákazníka | | |
| Dohoda | 1 | | - Dokázať presvedčiť zákazníka tak, aby došlo k dohode bez konfliktov | - Dokázal presvedčiť zákazníka tak, aby došlo k dohode bez konfliktov | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Riešiť dohodnutie ceny so zákazníkom na základe dvoch námietok zákazníka | - Riešil dohodnutie ceny so zákazníkom na základe dvoch námietok zákazníka | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Hlavné charakteristiky úspešného rokujúceho | 1 | | - Popísať, ktorý rokujúci je úspešný<br>- Vymenovať vlastnosti, schopnosti a zručnosti, ktoré by mal mať rokujúci, aby bol úspešný | - Popísal, ktorý rokujúci je úspešný<br>- Vymenoval vlastnosti, schopnosti a zručnosti, ktoré by mal mať rokujúci, aby bol úspešný | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Desatoro k úspechu obchodného rokovania | 1 | Manažment a marketing<br>Právna náuka<br>Manažment práce | - Vymenovať 10 základných bodov úspešného rokujúceho<br>- Vysvetliť každý jeden bod | - Vymenoval 10 základných bodov úspešného rokujúceho<br>- Vysvetlil každý jeden bod | Písomné skúšanie<br>individuálna práca | test<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Úvodná fáza jednania | 1 | | - Vysvetliť vytvorenie prvého dojmu<br>- Vysvetliť význam prvého dojmu | - Vysvetlil vytvorenie prvého dojmu<br>- Vysvetlil význam prvého dojmu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť aktivitu na vstup a privítanie zákazníka do servisu | - Vytvoril aktivitu na vstup a privítanie zákazníka do servisu | | |
| Informačná fáza jednania | 1 | | - Vykonať analýzu potrieb zákazníka<br>- Vyhýbať sa sugestívnym otázkam | - Vykonal analýzu potrieb zákazníka<br>- Vyhýbal sa sugestívnym otázkam | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Precvičiť analýzu pomocou cvičenia „čo mám vo vrecku“ | - Precvičil analýzu pomocou cvičenia „čo mám vo vrecku“ | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Fáza ponuky | 1 | | - Vytvoriť ponuku na základe zistených potrieb | - Vytvoril ponuku na základe zistených potrieb | | |
| Fáza argumentácie | 1 | | - Reagovať na námietky zákazníka<br>- Neignorovať zákazníka | - Reagoval na námietky zákazníka<br>- Neignoroval zákazníka | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť tri námietky súvisiace s cenou produktu<br>- Vytvoriť námietky súvisiace s termínom dodania produktu | - Vytvoril tri námietky súvisiace s cenou produktu<br>- Vytvoril námietky súvisiace s termínom dodania produktu | | |
| Fáza prezentácie | 1 | | - Vysvetliť spojenie kvalitná prezentácia<br>- Vymenovať fázy prezentácie<br>- Popísať formy prezentácie | - Vysvetlil spojenie kvalitná prezentácia<br>- Vymenoval fázy prezentácie<br>- Popísal formy prezentácie | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prezentovať podľa vlastného výberu cenu produktu, formu financovania produktu, možnosť poistenia produktu | - Prezentoval podľa vlastného výberu cenu produktu, formu financovania produktu, možnosť poistenia produktu | | |
| Záverečná fáza jednania | 1 | | - Uzatvoriť obchodné rokovanie na základe vystavenia faktúry, čo hovorí o dojednaní obchodu | - Uzatvoril obchodné rokovanie na základe vystavenia faktúry, čo hovorí o dojednaní obchodu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vyplniť faktúru ručne<br>- Vyplniť faktúru elektronicky | - Vyplnil faktúru ručne<br>- Vyplnil faktúru elektronicky | | |
| Kladenie otvorených otázok | 1 | | - Vysvetliť význam kladenia otvorených otázok<br>- Nájsť negatíva otvorených otázok | - Vysvetlil význam kladenia otvorených otázok<br>- Našiel negatíva otvorených otázok | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Napísať desať otvorených otázok súvisiacich s druhou fázou obchodného rokovania | - Napísal desať otvorených otázok súvisiacich s druhou fázou obchodného rokovania | | |
| Kladenie uzatvorených otázok | 1 | Manažment a marketing<br>Právna náuka | - Vysvetliť význam kladenia uzatvorených otázok<br>- Nájsť negatíva uzatvorených otázok | - Vysvetlil význam kladenia uzatvorených otázok<br>- Našiel negatíva uzatvorených otázok | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Modelová situácia | 1 | Manažment práce | - Napísať desať uzatvorených otázok súvisiacich s druhou fázou obchodného rokovania | - Napísal desať uzatvorených otázok súvisiacich s druhou fázou obchodného rokovania | | riešenie konkrétnych úloh |
| Kladenie alternatívnych otázok | 1 | | - Vysvetliť význam kladenia alternatívnych otázok<br>- Nájsť negatíva a pozitíva alternatívnych otázok | - Vysvetlil význam kladenia alternatívnych otázok<br>- Našiel negatíva a pozitíva alternatívnych otázok | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Napísať desať alternatívnych otázok súvisiacich s treťou fázou obchodného rokovania | - Napísal desať alternatívnych otázok súvisiacich s treťou fázou obchodného rokovania | | |
| Kladenie sugestívnych otázok | 1 | | - Vysvetliť význam kladenia sugestívnych otázok<br>- Nájsť negatíva a pozitíva sugestívnych otázok | - Vysvetlil význam kladenia sugestívnych otázok<br>- Našiel negatíva a pozitíva sugestívnych otázok | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Napísať desať sugestívnych otázok súvisiacich s treťou fázou obchodného rokovania | - Napísal desať sugestívnych otázok súvisiacich s treťou fázou obchodného rokovania | | |
| Poznávanie osobnosti - Johariho mriežka | 1 | | - Vysvetliť princíp Johariho mriežky<br>- Vymenovať štyri oblasti, ktoré sa vytvárajú v rámci mriežky | - Vysvetlil princíp Johariho mriežky<br>- Vymenoval štyri oblasti, ktoré sa vytvárajú v rámci mriežky | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>skupinová písomná práca<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Hodnotenie seba samého | 1 | | - Vysvetliť význam sebahodnotenia<br>- Vymenovať zložky sebaúcty<br>- Vysvetliť vzťah sebaoceňovania a etiky | - Vysvetlil význam sebahodnotenia<br>- Vymenoval zložky sebaúcty<br>- Vysvetlil vzťah sebaoceňovania a etiky | | |
| Osobnosť zákazníka | 1 | | - Definovať pojem osobnosť<br>- Vysvetliť vplyv osobnosti zákazníka pri obchodnom rokovaní | - Definoval pojem osobnosť<br>- Vysvetlil vplyv osobnosti zákazníka pri obchodnom rokovaní | | |
| Typy osobností | 1 | | - Vymenovať osobnosti človeka<br>- Vymenovať prejavy jednotlivých osobností | - Vymenoval osobnosti človeka<br>- Vymenoval prejavy jednotlivých osobností | | |
| Modelová situácia | 3 | | - Určiť svoj typ osobnosti podľa svojho správania<br>- Porovnať svoj typ na svoju osobnosť s typom svojho priateľa | - Určil svoj typ osobnosti podľa svojho správania<br>- Porovnal svoj typ na svoju osobnosť s typom svojho priateľa | | |
| Extroverzia | 1 | | - Vysvetliť pojem extrovert v súvislosti s osobnostnými typmi | - Vysvetlil pojem extrovert v súvislosti s osobnostnými typmi | | |
| Introverzia | 1 | | - Vysvetliť pojem introvert v súvislosti s osobnostnými typmi | - Vysvetlil pojem introvert v súvislosti s osobnostnými typmi | | |
| Spôsob jednania so zákazníkom podľa jeho osobnosti | 1 | Manažment a marketing<br>Manažment práce | - Popísať spôsob jednania so sociabilným zákazníkom<br>- Popísať spôsob jednania s byrokratom | - Popísal spôsob jednania so sociabilným zákazníkom<br>- Popísal spôsob jednania s byrokratom | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Modelová situácia | 4 | | - Prezentovať spôsob jednania s direktívnym zákazníkom<br>- Prezentovať spôsob jednania so zákazníkom<br>- Určiť typ zákazníka, s ktorým jedná | - Prezentoval spôsob jednania s direktívnym zákazníkom<br>- Prezentoval spôsob jednania so zákazníkom<br>- Určil typ zákazníka, s ktorým jedná | individuálna práca | skupinová písomná práca<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Zákazníci so zvláštnymi očakávaniami | 1 | | - Vytvoriť skupiny zákazníkov, ktorí majú zvláštne očakávania | - Vytvoril skupiny zákazníkov, ktorí majú zvláštne očakávania | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť ponuku pre stáleho zákazníka<br>- Vytvoriť ponuku pre zákazníka, ktorý je telesne postihnutý | - Vytvoril ponuku pre stáleho zákazníka<br>- Vytvoril ponuku pre zákazníka, ktorý je telesne postihnutý | | |
| Argumentácia úžitku v prospech zákazníka | 1 | | - Zaujať zákazníka pravdivosťou svojich argumentov, aby bol zákazník spokojný | - Zaujať zákazníka pravdivosťou svojich argumentov, aby bol zákazník spokojný | | |
| Uprednostňovanie motívov a potrieb zákazníka | 1 | | - Vysvetliť vplyv motivácie na zákazníka<br>- Pochopiť spojenie motivácie zákazníka s potrebami zákazníka | - Vysvetlil vplyv motivácie na zákazníka<br>- Pochopil spojenie motivácie zákazníka s potrebami zákazníka | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Prezentovať nové auto zákazníkovi tak, aby ho to motivovalo a zároveň uspokojovalo | - Prezentoval nové auto zákazníkovi tak, aby ho to motivovalo a zároveň uspokojovalo | | |
| Námietka - rozdelenie námietok | 1 | | - Definovať pojem námietka<br>- Vymenovať situácie, v ktorých môže vzniknúť námietka | - Definoval pojem námietka<br>- Vymenoval situácie, v ktorých môže vzniknúť námietka | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Prekonávanie námietok zo strany predajcu | 1 | | - Pochopiť význam námietky<br>- Reagovať kladne na námietku | - Pochopil význam námietky<br>- Reagoval kladne na námietku | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vykonať rozhovor predajca-zákazník, v ktorom bude aspoň päť námietok | - Vykonal rozhovor predajca-zákazník, v ktorom bude aspoň päť námietok | | |
| Vysporiadanie sa s námietkou zo strany zákazníka | 1 | | - Pochopiť neopodstatnenosť svojej námietky<br>- Rozdeliť zákazníkov podľa toho, aký typ námietky predkladajú | - Pochopil neopodstatnenosť svojej námietky<br>- Rozdelil zákazníkov podľa toho, aký typ námietky predkladajú | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Dokázať neopodstatnenosť námietky | - Dokázal neopodstatnenosť námietky | | |
| Konflikt - typy konfliktov | 1 | Právna náuka<br>Manažment práce | - Definovať pojem konflikt<br>- Popísať uvedomelý a prežívaný konflikt<br>- Opísať dve základné tendencie stavania sa ku konfliktu | - Definoval pojem konflikt<br>- Popísal uvedomelý a prežívaný konflikt<br>- Opísal dve základné tendencie stavania sa ku konfliktu | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Príčiny vzniku konfliktu | 1 | | - Vymenovať objektívne príčiny<br>- Vymenovať subjektívne príčiny | - Vymenoval objektívne príčiny<br>- Vymenoval subjektívne príčiny | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Modelová situácia | 1 | | - Opísať jednotlivé oblasti, na ktoré sa konflikt môže vzťahovať | - Opísal jednotlivé oblasti, na ktoré sa konflikt môže vzťahovať | | |
| Spôsoby správania sa v konfliktných situáciách | 1 | | - Vysvetliť správanie pri skrytom konflikte<br>- Vysvetliť správanie pri emocionálnom vzplanutí<br>- Vysvetliť asertívne riešenie konfliktu | - Vysvetlil správanie pri skrytom konflikte<br>- Vysvetlil správanie pri emocionálnom vzplanutí<br>- Vysvetlil asertívne riešenie konfliktu | | |
| Súperenie | 1 | | - Vymenovať prejavy súperenia<br>- Porovnať sebapresadzovanie s kooperáciou | - Vymenoval prejavy súperenia<br>- Porovnal sebapresadzovanie s kooperáciou | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vysvetliť súperenie na základe ukážky na DVD | - Vysvetlil súperenie na základe ukážky na DVD | | |
| Prispôsobenie | 1 | | - Vymenovať prejavy prispôsobenia sa okoliu<br>- Vysvetliť význam spolupráce | - Vymenoval prejavy prispôsobenia sa okoliu<br>- Vysvetlil význam spolupráce | Ústne skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Modelová situácia | 1 | | - Vysvetliť prispôsobenie na základe ukážky na DVD | - Vysvetlil prispôsobenie na základe ukážky na DVD | | |
| Vyhýbanie | 1 | | - Posúdiť stupeň sebapresadzovania<br>- Vymenovať nevýhody uvedeného spôsobu riešenia konfliktu | - Posúdil stupeň sebapresadzovania<br>- Vymenoval nevýhody uvedeného spôsobu riešenia konfliktu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Posúdiť situáciu znázornenú na DVD | - Posúdil situáciu znázornenú na DVD | | |
| Spolupráca | 1 | | - Posúdiť stupeň sebapresadzovania<br>- Vysvetliť dôležitosť diskusie pri spolupráci | - Posúdil stupeň sebapresadzovania<br>- Vysvetlil dôležitosť diskusie pri spolupráci | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Určiť nevýhody spolupráce podľa ukážky na videu<br>- Uviesť námety na vhodné použitie spolupráce | - Určil nevýhody spolupráce podľa ukážky na videu<br>- Uviedol námety na vhodné použitie spolupráce | | |
| Kompromis | 1 | | - Definovať pojem kompromis<br>- Vysvetliť spojenie kompromisu s asertívnym správaním | - Definoval pojem kompromis<br>- Vysvetlil spojenie kompromisu s asertívnym správaním | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vymenovať námety na vhodné použitie kompromisu<br>- Vymenovať podľa ukážky na DVD nevýhody uvedeného spôsobu riešenia konfliktu | - Vymenoval námety na vhodné použitie kompromisu<br>- Vymenoval podľa ukážky na DVD nevýhody uvedeného spôsobu riešenia konfliktu | | |
| Postupy konštruktívneho riešenia konfliktov | 1 | Právna náuka | - Nakresliť graf riešenia konfliktov<br>- Vysvetliť graf riešenia konfliktov | - Nakreslil graf riešenia konfliktov<br>- Vysvetlil graf riešenia konfliktov | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Riešenie konfliktov | 1 | | - Vysvetliť kombináciu dominancie, podriadivosti,, empatie, asertivity a manipulácie pri riešení konfliktov | - Vysvetlil kombináciu dominancie, podriadivosti,, empatie, asertivity | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | a manipulácie pri riešení konfliktov | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Rozobrať konflikt, ktorého bol účastníkom z pohľadu jeho priebehu a spôsobov jeho riešenia | - Rozobral konflikt, ktorého bol účastníkom z pohľadu jeho priebehu a spôsobov jeho riešenia | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **Prezentácia** | **16** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Prezentácia | 1 | Manažment a marketing<br>Manažment práce | - Vymenovať skupiny, ktorým môže byť prezentácia adresovaná<br>- Vysvetliť stanovenie cieľa prezentácie<br>- Vysvetliť použitie prezentačnej techniky | - Vymenoval skupiny, ktorým môže byť prezentácia adresovaná<br>- Vysvetlil stanovenie cieľa prezentácie<br>- Vysvetlil použitie prezentačnej techniky | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>skupinová písomná práca<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Obsah a štruktúra prezentácie | 1 | | - Vymenovať časti obsahu prezentácie<br>- Popísať formálne členenie prezentácie<br>- Popísať výhody vytvorenia štruktúry prejavu | - Vymenoval časti obsahu prezentácie<br>- Popísal formálne členenie prezentácie<br>- Popísal výhody vytvorenia štruktúry prejavu | | |
| Úvod prezentácie | 1 | | - Stanoviť čas potrebný na túto fázu prezentácie z celkového času prezentácie<br>- Popísať základnú formu úvodu prezentácie | - Stanovil čas potrebný na túto fázu prezentácie z celkového času prezentácie<br>- Popísal základnú formu úvodu prezentácie | | |
| Jadro prezentácie | 1 | | - Stanoviť čas potrebný na túto fázu prezentácie<br>- Uviesť účastníkov prezentácie do hlavných tém a problémov | - Stanovil čas potrebný na túto fázu prezentácie<br>- Uviedol účastníkov prezentácie do hlavných tém a problémov | | |
| Zhrnutie prezentácie | 1 | | - Určiť hlavné smery a východiská riešenia | - Určil hlavné smery a východiská riešenia | | |
| Diskusia | 1 | | - Stanoviť čas potrebný na túto fázu prezentácie<br>- Rozvíjať hlavné témy prezentácie<br>- Presvedčiť poslucháčov | - Stanovil čas potrebný na túto fázu prezentácie<br>- Rozvinul hlavné témy prezentácie<br>- Presvedčil poslucháčov | | |
| Ukončenie prezentácie | 1 | Manažment a marketing<br>Právna náuka<br>Manažment práce | - Naplniť cieľ, ktorý si určil na začiatku prezentácie | - Naplnil cieľ, ktorý si určil na začiatku prezentácie | Ústne skúšanie<br>písomné skúšanie<br>individuálna práca | Ústne odpovede<br>test<br>riešenie konkrétnych úloh |
| Modelová situácia | 1 | | - Pripraviť podklady na prezentáciu nového alebo ojazdeného auta | - Pripravil podklady na prezentáciu nového alebo ojazdeného auta | | |
| Forma prezentácie | 1 | | - Vysvetliť písomnú formu prezentácie<br>- Vysvetliť ústnu formu prezentácie<br>- Porovnať spomínané formy prezentácie | - Vysvetlil písomnú formu prezentácie<br>- Vysvetlil ústnu formu prezentácie<br>- Porovnal spomínané formy prezentácie | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Celkový dojem prezentátora ako osoby | 1 | | - Charakterizovať dojmy, ktoré má zanechať prezentácia | - Charakterizoval dojmy, ktoré má zanechať prezentácia | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Pripraviť prezentáciu, aby zanechala dojmy na účastníkov | - Pripravil prezentáciu, aby zanechala dojmy na účastníkov | | |
| Neverbálne prejavy prezentátora | 1 | | - Popísať správne sedenie a státie<br>- Popísať pohyb v priestore<br>- Popísať spôsob gestikulácie<br>- Vysvetliť význam očného kontaktu a úsmevu | - Popísal správne sedenie a státie<br>- Popísal pohyb v priestore<br>- Popísal spôsob gestikulácie<br>- Vysvetlil význam očného kontaktu a úsmevu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Využiť dôležité miesta v prezentácii prejavmi neverbálnej komunikácie | - Využil dôležité miesta v prezentácii prejavmi neverbálnej komunikácie | | |
| Rečnícky štýl prezentátora | 1 | | - Vysvetliť vplyv hlasitosti a rýchlosti reči<br>- Vysvetliť význam intonácie<br>- Vysvetliť dysfunkciu prejavu a dýchanie prezentátora | - Vysvetlil vplyv hlasitosti a rýchlosti reči<br>- Vysvetlil význam intonácie<br>- Vysvetlil dysfunkciu prejavu a dýchanie prezentátora | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Porovnať tieto prejavy na troch rôznych prezentátoroch | - Porovnal tieto prejavy na troch rôznych prezentátoroch | | |

# Manažment a marketing

| Názov predmetu | MANAŽMENT A MARKETING |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý |
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Cieľom predmetu manažment a marketing je objasniť žiakom dôležitosť marketingu v podmienkach trhovej ekonomiky, pochopiť podstatu marketingu a jeho uplatnenie v praxi a využívať nástroje marketingu pri zabezpečovaní odbytu výrobkov. Ďalej sa žiaci oboznámia o systéme marketingového prieskumu a najmä jeho využitia v praxi. Dôraz sa kladie na zvládnutie uplatnenia jednotlivých nástrojov marketingu. Vyučujúci vedie žiakov k tomu, aby dokázali zvoliť najvhodnejšie nástroje podpory predaja.

Ďalšou časťou predmetu je výuka o základoch manažmentu, hlavne na nižšom stupni riadenia. Veľmi dôležité sú oblasti riadenia samého seba (time mažment), oblasť projektovania práce v tíme, oblasť riadenia tímu. Tieto schopnosti tvoria základ kľúčových kompetencii prijímacieho technika, ale aj každého manažéra v autoservise.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete MANAŽMENT A MARKETING využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**
- overovať a interpretovať získané údaje
- pracovať so základnými informačno komunikačnými technológiami

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- uzatvárať jasné dohody

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**
- v koncepcii výučby s riešením problémov využívame kombináciu počítačových prezentácií a heuristických diskusií, čo sa zaradilo medzi najefektívnejšie stratégie vzdelávania,
- elektronické vzdelávanie - výučba interaktívnymi tabuľami ,
- elektronické vzdelávanie ako spôsob multimediálnej výučby na báze internetu,
- projektová výučba, riešenie projektu, keď študenti samostatne vyhľadávajú potrebné informácie pomocou počítača a internetu,

Uvádzanie nových informačných technológií do výučby pomáha preklenúť uniformné vzdelávanie, ktoré blokuje cestu vlastného rozvoja osobnosti, rozvíjanie vnútorných dispozícií žiakov, uplatnenie ich schopností v spoločnosti. Umožňuje sa takto jednotlivcovi objaviť a rozvíjať svoj individuálny potenciál, pomáha mu v sebarealizácii.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 = 32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **získava informácie z otvorených zdrojov, hlavne však s využitím internetu,** | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uvedomuje si nutnosť posudzovania rozdielnej vierohodnosti rôznych informačných zdrojov**<br>kriticky pristupuje k získaným informáciám, je mediálne gramotný, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **Pozná pravidlá pri uzatváraní dohôd** | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
### 2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín

**STRATÉGIA VYUČOVANIA**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **PODSTATA A VÝVOJ MANAŽMENTU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PLÁNOVANIE A ORGANIZOVANIE** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a |

| | | |
|---|---|---|
| | Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **KONTROLA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ROZHODOVANIE** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PERSONÁLNY MANAŽMENT** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **MARKETING** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ZADANIE PROJEKTU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **PODSTATA A VÝVOJ MANAŽMENTU** | Valach F. Fenomén Baťa, Práce, Praha 1990 | Dataprojektor, počítač | | |
| **PLÁNOVANIE A ORGANIZOVANIE** | Vodáček L. – Vodáčková O. Management – teorie a praxe, Management Press | | Brainstorming<br>Metóda 6-3-5 | Odborná literatúra |
| **KONTROLA** | Vodáček L. – Vodáčková O. Management – teorie a praxe, Management Press | | Organizačná štruktúra servisu | Odborná literatúra |
| **ROZHODOVANIE** | Vodáček L. – Vodáčková O. Management – teorie a praxe | | | |
| **PERSONÁLNY MANAŽMENT** | Vodáček L. – Vodáčková O. Management – teorie a praxe, Management Press | | DVD | |
| **MARKETING** | Glanz A. Ako získať verných zákazníkov, Grada www.eprogress.sk | | časopisy | internet |
| **ZADANIE PROJEKTU** | Nollke M. Naučte sa myslieť kreativne, poradca pre prax, Grada | | | |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **MANAŽMENT A MARKETING** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku<br>Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Podstata a vývoj manažmentu** | **6** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Základné pojmy<br>Školy manažmentu | 1<br>1 | Základy ekonomiky autoservisu<br>Právna náuka | - Poznať základné pojmy súvisiace s manažmentom<br>- Definovať jednotlivé pojmy<br>- Pochopiť význam manažmentu v praxi | - Poznal základné pojmy súvisiace s manažmentom<br>- Definoval jednotlivé pojmy<br>- Pochopil význam manažmentu v praxi | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Prístupy manažmentu | 1 | | - Vysvetliť rozdiel medzi dvomi základnými prístupmi<br>- Rozdeliť školy manažmentu<br>- Popísať význam jednotlivých druhov škôl<br>- Vysvetliť rozdiel medzi japonským, americkým a európskym manažmentom | - Vysvetlil rozdiel medzi dvomi základnými prístupmi<br>- Rozdelil školy manažmentu<br>- Popísal význam jednotlivých druhov škôl<br>- Vysvetlil rozdiel medzi japonským, americkým a európskym manažmentom | | |
| Funkcie manažmentu<br>Manažer, úrovne manažerov | 1<br>1 | | - Vymenovať základné funkcie<br>- Definovať základné funkcie manažmentu<br>- Pochopiť spojitosť jednotlivých funkcií manažmentu s rozhodovaním | - Vymenoval základné funkcie<br>- Definoval základné funkcie manažmentu<br>- Pochopil spojitosť jednotlivých funkcií manažmentu s rozhodovaním | | |
| Manažerske zručnosti – akčný plán | 1 | | - Vysvetliť význam akčného plánu a dôležitosť jeho vytvorenia | - Vysvetlil význam akčného plánu a dôležitosť jeho vytvorenia | | |
| **Plánovanie a organizovanie** | **9** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Plán a jeho význam v manažmente<br>Druhy plánov<br>Spôsoby zostavovania plánu<br>Zostavenie plánu | 1<br>1<br>1<br>1 | Prevádzka servisu<br>Základy ekonomiky autoservisu<br>Komunikácia | - Definovať pojem plán<br>- Rozdeliť plány podľa časového hľadiska a závažnosti<br>- Vysvetliť na príklade nevyhnutnosť tvorby plánu<br>- Vysvetliť súvislosť medzi plánovaním a rozhodovaním | - Definoval pojem plán<br>- Rozdelil plány podľa časového hľadiska a závažnosti<br>- Vysvetlil na príklade nevyhnutnosť tvorby plánu<br>- Vysvetlil súvislosť medzi plánovaním a rozhodovaním | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Použitie výsledkov v praxi<br>Akčný plán<br>Význam organizovania vo firme | 1<br>1<br>1 | | - Zostaviť operatívny plán na jeden deň v sklade ND<br>- Zostaviť operatívny plán pre prijímacieho technika na jeden týždeň | - Zostavil operatívny plán na jeden deň v sklade ND<br>- Zostavil operatívny plán pre prijímacieho technika na jeden týždeň | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| OŠ a vplyv na firemnú kultúru<br>Druhy OŠ | 1<br>1 | | - Nakresliť jednoduchú OŠ v autoservise<br>- Vysvetliť rozdiel medzi líniovou a štábnou OŠ | - Nakreslil jednoduchú OŠ v autoservise<br>- Vysvetlil rozdiel medzi líniovou a štábnou OŠ | | |
| **Rozhodovanie** | **7** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Rozhodovanie a vplyv na manažérske funkcie<br>Prvky rozhodovania | 1<br>1 | Prevádzka servisu<br>Právna náuka | - Definovať pojem rozhodovanie<br>- Vysvetliť prepojenie rozhodovania s jednotlivými funkciami manažmentu | - Definoval pojem rozhodovanie<br>- Vysvetlil prepojenie rozhodovania s jednotlivými funkciami manažmentu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Rozhodovanie v podmienkach istoty a neistoty | 1 | | - Vysvetliť pojem podmienky istoty<br>- Vysvetliť pojem podmienky neistoty | - Vysvetlil pojem podmienky istoty<br>- Vysvetlil pojem podmienky neistoty | | |
| Rozhodovacie metódy<br>Metóda 6-3-5 | 1<br>1 | Prevádzka servisu<br>Komunikácia | - Rozdeliť rozhodovacie metódy<br>- Vysvetliť rozdiel medzi divergentnými a konvergentnými<br>- Vysvetliť princíp metódy 6-3-5 | - Rozdelil rozhodovacie metódy<br>- Vysvetlil rozdiel medzi divergentnými a konvergentnými<br>- Vysvetlil princíp metódy 6-3-5 | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Brainstorming<br>Akčný plán | 1<br>1 | | - Vysvetliť podstatu brainstormingu<br>- Vysvetliť zásady pri brainstormingu | - Vysvetlil podstatu brainstormingu<br>- Vysvetlil zásady pri brainstormigu | | |
| **Personálny manažment** | **7** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Pojem personálny manažment | 1 | Základy ekonomiky autoservisu<br>Komunikácia<br>Právna náuka | - Definovať pojem personalistika<br>- Popísať jednotlivé činnosti personálneho manažmentu | - Definoval pojem personalistika<br>- Popísal jednotlivé činnosti personálneho manažmentu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Úlohy personálneho manažmentu<br>Získavanie, výber a vzdelávanie zamestn.<br>Pracovno-právne vzťahy | 1<br>1<br>1 | | - Charakterizovať manažéra<br>- Vysvetliť rozdiel medzi schopnosťami a vlastnosťami<br>- Vymenovať niektoré vlastnosti a schopnosti manažéra, ktoré by mal mať<br>- Vysvetliť rozdiel medzi autoritatívnym, demokratickým a liberálnym štýlom vedenia | - Charakterizoval manažéra<br>- Vysvetlil rozdiel medzi schopnosťami a vlastnosťami<br>- Vymenoval niektoré vlastnosti a schopnosti manažéra, ktoré by mal mať<br>- Vysvetlil rozdiel medzi autoritatívnym, demokratickým a liberálnym štýlom vedenia | | |
| Tím, tímové roly | 1 | | - Definovať pojem skupina<br>- Popísať výhody a nevýhody tímovej spolupráce /práce v skupinách/<br>- Vymenovať príklady tímovej spolupráce v autoservise | - Definoval pojem skupina<br>- Popísal výhody a nevýhody tímovej spolupráce /práce v skupinách/<br>- Vymenoval príklady tímovej spolupráce v autoservise | | |
| Personálny rozvoj tímu | 1 | | - Určiť možnosti získania vedúceho tímu<br>- Charakterizovať vplyv autoritatívneho, demokratického | - Určil možnosti získania vedúceho tímu<br>- Charakterizoval vplyv autoritatívneho, demokratického | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | a liberálneho vedúceho na výsledky tímu | a liberálneho vedúceho na výsledky tímu | | |
| Rozhodovanie v tíme | 1 | | - Pochopiť, kedy a kto rozhoduje v tíme<br>- Pochopiť význam kontrolovania práce jednotlivých členov tímu | - Pochopil, kedy a kto rozhoduje v tíme<br>- Pochopil význam kontrolovania práce jednotlivých členov tímu | | |
| **Marketing** | **23** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Marketing a zákl. pojmy<br>Vývojové etapy marketingu | 1<br>1 | Základy ekonomiky autoservisu<br>Základy logistiky<br>Tovaroznalectvo<br>Komunikácia | - Definovať pojem marketing<br>- Vysvetliť dôležitosť marketingovej komunikácie | - Definoval pojem marketing<br>- Vysvetlil dôležitosť marketingovej komunikácie | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Marketingová stratégia<br>Marketingová taktika | 1<br>1 | | - Stanoviť ciele komunikácie so zákazníkom<br>- Rozobrať faktory ovplyvňujúce túto komunikáciu | - Stanovil ciele komunikácie so zákazníkom<br>- Rozobral faktory ovplyvňujúce túto komunikáciu | | |
| Nástroje marketingu<br>Marketingový mix<br>Prieskum trhu<br>Segmentácia trhu | 1<br>1<br>1<br>1 | | - Charakterizovať význam prieskumu trhu<br>- Definovať segmentáciu trhu<br>- Pochopiť spôsoby tvorby cien<br>- Vysvetliť distribúciu a vplyv distribúcie na tvorbu cien | - Charakterizoval význam prieskumu trhu<br>- Definoval segmentáciu trhu<br>- Pochopil spôsoby tvorby cien<br>- Vysvetlil distribúciu a vplyv distribúcie na tvorbu cien | | |
| Činnosti na podporu predaja<br>Akčný plán | 1<br>1 | | - Popísať model reklamy<br>- Vymenovať aktivity, ktoré súvisia s procesom reklamy<br>- Vysvetliť ciele reklamy<br>- Vymenovať formy reklamy | - Popísal model reklamy<br>- Vymenoval aktivity, ktoré súvisia s procesom reklamy<br>- Vysvetlil ciele reklamy<br>- Vymenoval formy reklamy | | |
| Podstata propagácie<br>Vlastnosti reklamy<br>Osobný predaj | 1<br>1<br>1 | | - Vysvetliť pojem zákaznícka vernosť /zákaznícka lojalita/<br>- Vymenovať možnosti ako si udržať zákazníkov, ale zároveň získať nových | - Vysvetlil pojem zákaznícka vernosť /zákaznícka lojalita/<br>- Vymenoval možnosti ako si udržať zákazníkov, ale zároveň získať nových | | |
| Hodnoty a kultúra predaja<br>Cena v market. mixe<br>Druhy cien<br>Metódy tvorby cien<br>Faktory ovplyv.tvorbu ceny | 1<br>1<br>1<br>1 | | - Charakterizovať silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s konkurenciou | - Charakterizoval silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s konkurenciou | | |
| Distribúcia<br>Priame distribučné cesty | 1<br>1 | | - Charakterizovať silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia servisu súvisiace s predajom | - Charakterizoval silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia servisu súvisiace s predajom | | |
| Nepriame distribučné cesty | 1 | | - Charakterizovať silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s prácou v servise | - Charakterizoval silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s prácou v servise | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Distribučná politika firmy | 1 | | - Charakterizovať silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s činnosťami v logistike | - Charakterizoval silné a slabé stránky, príležitosti a ohrozenia v súvislosti s činnosťami v logistike | | |
| Akčný plán | 1 | | - Vysvetliť výsledok, ku ktorému sa môžeme dopracovať použitím SWOT analýzy v autoservise | - Vysvetlil výsledok, ku ktorému sa môžeme dopracovať použitím SWOT analýzy v autoservise | | |
| **Zadanie projektu** | **9** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | **Žiak:** | |
| Zadanie tímového projektu<br>Spracovanie podkladov pre projekt | 1<br>2 | Komunikácia<br>Informatika | - Spolupracovať v trojčlennom tíme<br>- Pochopiť cieľ zadania<br>- Prijať tímovú rolu pri riešení úlohy | - Spolupracoval v trojčlennom tíme<br>- Pochopil cieľ zadania<br>- Prijal tímovú rolu pri riešení úlohy | Ústne skúšanie | Prezentácia |
| Príprava prezentácie<br>Príprava prezentácie v Power Pointe | 1<br>2 | | - Vypracovať postup pri riešení zadanej úlohy<br>- Vykonať kontrolu súvisiacu s dosiahnutím stanovených cieľov | - Vypracoval postup pri riešení zadanej úlohy<br>- Vykonal kontrolu súvisiacu s dosiahnutím stanovených cieľov | | |
| Prezentácie projektu | 1 | | - Použiť program Power Point na prezentáciu vyriešenej úlohy | - Použil Power Point na prezentáciu vyriešenej úlohy | | |
| Silné a slabé stránky prezentácie | 2 | | - Prezentovať samotný projekt | - Prezentoval samotný projekt | | |

## II. ROČNÍK
## 2hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **TIME MANAŽMENT** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PROJEKTOVÝ MANAŽMENT** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **MARKETINGOVÁ ČINNOSŤ** | Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

### UČEBNÉ ZDROJE

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **TIME MANAŽMENT** | Valach F. Fenomén Baťa, Práce, Praha 1990 | Dataprojektor, počítač | DVD<br>Metóda ALPER<br>ABC analýza | |
| **PROJEKTOVÝ MANAŽMENT** | Glanz A. Ako získať verných zákazníkov, Grada www.eprogress.sk | | časopisy | internet |
| **MARKETINGOVÁ ČINNOSŤ** | Nollke M. Naučte sa myslieť kreatívne, poradca pre prax, Grada | | DVD | |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **MANAŽMENT A MARKETING** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **TIME MANAŽMENT** | **11** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Riadenie seba samého | 1 | Komunikácia<br>Manažment práce predajcu a prijímacieho technika | - Pochopiť dôležitosť využitia TM v praxi<br>- Vymenovať výhody a nevýhody TM | - Pochopil dôležitosť využitia TM v praxi<br>- Vymenoval výhody a nevýhody TM | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>písomka |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť harmonogram svojho pracovného času podľa času<br>- Vytvoriť harmonogram svojho pracovného času podľa dôležitosti | - Vytvoril harmonogram svojho pracovného času podľa času<br>- Vytvoril harmonogram svojho pracovného času podľa dôležitosti | | |
| Ciele riadenia času | 1 | | - Vysvetliť základný cieľ riadenia času<br>- Porovnať svoj deň v škole bez riadenia času s dňom v škole, ktorý si naplánoval dopredu | - Vysvetlil základný cieľ riadenia času<br>- Porovnal svoj deň v škole bez riadenia času s dňom v škole, ktorý si naplánoval dopredu | | |
| Význam a stanovenie cieľov | 1 | | - Vysvetliť význam stanovenia cieľov<br>- Pochopiť metódu Alper na stanovenie cieľov | - Vysvetlil význam stanovenia cieľov<br>- Pochopil metódu Alper na stanovenie cieľov | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Využiť metódu Alper na stanovenie si svojho pracovného dňa | - Využil metódu Alper na stanovenie si svojho pracovného dňa | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Stanovenie priorít a hodnôt na základe daných kritérií | 1 | | - Definovať pojem priorita<br>- Vysvetliť prepojenie medzi prioritou a kritériom pri TM | - Definoval pojem priorita<br>- Vysvetlil prepojenie medzi prioritou a kritériom pri TM | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Napísať aspoň päť kritérií podľa ktorých bude riadiť svoj čas | - Napísal aspoň päť kritérií podľa ktorých bude riadiť svoj čas | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Plánovanie cieľov | 1 | | - Definovať pojem plánovanie a jeho nádväznosť na ďalšie funkcie manažmentu<br>- Rozdeliť ciele podľa viacerých kritérií | - Definoval pojem plánovanie a jeho nádväznosť na ďalšie funkcie manažmentu<br>- Rozdelil ciele podľa viacerých kritérií | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Význam plánovania | 1 | | - Vymenovať výhody plánovania<br>- Vymenovať nevýhody plánovania | - Vymenoval výhody plánovania<br>- vymenoval nevýhody plánovania | | |
| Spôsoby plánovania | 1 | | - Vysvetliť rozdiel medzi krátkodobým a dlhodobým plánovaním | - Vysvetlil rozdiel medzi krátkodobým a dlhodobým plánovaním | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vysvetliť metódu Hasičov<br>- Použiť metódu Hasičov v praxi | - Vysvetlil metódu Hasičov<br>- Použil metódu Hasičov v praxi | | |

| **PROJEKTOVÝ MANAŽMENT** | **29** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Vedenie | 1 | Komunikácia<br>Manažment práce predajcu a prijímacieho technika | - Definovať pojem vedenie firmy<br>- Vysvetliť dôležitosť tejto funkcie manažmentu v spojitosti s ostatnými funkciami | - Definoval pojem vedenie firmy<br>- Vysvetlil dôležitosť tejto funkcie manažmentu v spojitosti s ostatnými funkciami | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Štýly vedenia | 1 | | - Vymenovať štýly vedenia<br>- Definovať jednotlivé štýly vedenia<br>- Zistiť štýl vedenia v servise, v ktorom absolvujú prax | - Vymenoval štýly vedenia<br>- Definoval jednotlivé štýly vedenia<br>- Zistil štýl vedenia v servise, v ktorom absolvujú prax | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Porovnať štýly vedenia aspoň v troch servisoch | - Porovnal štýly vedenia aspoň v troch servisoch | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Motivácia | 1 | | - Vysvetliť pojem motivácia<br>- Vysvetliť vplyv motivácie na zamestnancov | - Vysvetlil pojem motivácia<br>- Vysvetlil vplyv motivácie na zamestnancov | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Stimulácia | 1 | | - Vysvetliť pojem stimulácia<br>- Vysvetliť spojitosť motivácie a stimulácie v praxi | - Vysvetlil pojem stimulácia<br>- Vysvetlil spojitosť motivácie a stimulácie v praxi | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vymenovať päť motivátorov<br>- Vymenovať päť stimulátorov<br>- Vysvetliť dôležitosť jednotlivých motivátorov a stimulátorov pre zamestnancov | - Vymenoval päť motivátorov<br>- Vymenoval päť stimulátorov<br>- Vysvetlil dôležitosť jednotlivých motivátorov a stimulátorov pre zamestnancov | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Projektové plánovanie | 1 | | - Definovať pojem projektové plánovanie | - Definoval pojem projektové plánovanie | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Význam projektového plánovania | 1 | | - Vysvetliť význam projektového plánovania<br>- Uviesť príklady firiem, v ktorých využívajú projektové plánovanie | - Vysvetlil význam projektového plánovania<br>- Uviedol príklady firiem, v ktorých využívajú projektové plánovanie | | |
| Projektový kontroling | 1 | | - Definovať pojem kontroling<br>- Vymenovať možnosti kontrollingu | - Definoval pojem kontroling<br>- Vymenoval možnosti kontrollingu | | |
| Význam projektového kontrolingu | 1 | | - Vysvetliť význam projektového kontrolingu v praxi | - Vysvetlil význam projektového kontrolingu v praxi | | |
| Monitoring | 1 | | - Definovať pojem monitoring | - Definoval pojem monitoring | | |
| Význam monitoringu | 1 | | - Vysvetliť možnosti využitia monitoringu<br>- Popísať význam monitoringu | - Vysvetlil možnosti využitia monitoringu<br>- Popísal význam monitoringu | | |
| Modelová situácia | 2 | Komunikácia<br>Manažment práce predajcu a prijímacieho technika | - Vypracovať referát z internetu na tému kontroling a monitoring | - Vypracoval referát z internetu na tému kontroling a monitoring | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Disponibilný čas | 1 | | - Definovať pojem disponibilný čas<br>- Vysvetliť význam disponibilného času v praxi | - Definoval pojem disponibilný čas | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | - Vysvetlil význam disponibilného času v praxi | | |
| Stanovenie disponibilného času | 1 | | - Vymenovať možnosti stanovenia disponibilného času | - Vymenoval možnosti stanovenia disponibilného času | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Popísať svoj disponibilný čas | - Popísal svoj disponibilný čas | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Stanovenie priority úloh | 1 | | - Vybrať si medzi dvomi úlohami na základe priority<br>- Určiť prioritu podľa ktorej úlohu vybral | - Vybral si medzi dvomi úlohami na základe priority<br>- Určil prioritu podľa ktorej úlohu vybral | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Zaznamenať svoje priority pre jeden pracovný deň | - Zaznamenal svoje priority pre jeden pracovný deň | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Usporiadanie úloh podľa priority | 1 | | - Zoradiť úlohy podľa priorít, ktoré si stanovil na predchádzajúcej hodine | - Zoradil úlohy podľa priorít, ktoré si stanovil na predchádzajúcej hodine | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Usporiadanie úloh podľa času | 1 | | - Rozdeliť svoj pracovný deň podľa času<br>- Definovať ABC analýzu | - Rozdelil svoj pracovný deň podľa času<br>- Definoval ABC analýzu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Využiť ABC analýzu | - Využil ABC analýzu | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Časový diagram | 1 | | - Nakresliť časový diagram<br>- Vysvetliť časový diagram | - Nakreslil časový diagram<br>- Vysvetlil časový diagram | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Dodržiavanie časového diagramu | 1 | | - Popísať možnosti dodržiavania časového diagramu | - Popísal možnosti dodržiavania časového diagramu | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť si svoj vlastný časový diagram | - Vytvoril si svoj vlastný časový diagram | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| CRM model | 2 | | - Definovať CRM model<br>- Vymenovať výhody CRM modelu | - Definoval CRM model<br>- Vymenovať výhody CRM modelu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 2 | | - Aplikovať CRM model na servis | - Aplikoval CRM model na servis | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **MARKETINGOVÁ ČINNOSŤ** | **20** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | **Žiak:** | |
| Prezentácia vlastného produktu | 1 | Komunikácia | - Vysvetliť marketingový mix<br>- Vymenovať 4 P<br>- Definovať úrovne produktu<br>- Vybrať si produkt firmy, v ktorej praxuje | - Vysvetlil marketingový mix<br>- Vymenoval 4 P<br>- Definoval úrovne produktu<br>- Vybral si produkt firmy, v ktorej praxuje | | |
| Produkty subdodávateľov | 1 | Komunikácia | - Poznať subdodávateľov<br>- Poznať produkty, ktoré subdodávatelia dodávajú | - Poznal subdodávateľov<br>- Poznal produkty, ktoré subdodávatelia dodávajú | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ponúkanie vozidla z portfólia | 1 | Manažment práce predajcu a prijímacieho technika | - Definovať pojem portfólio v súvislosti s ponúkaným produktom<br>- Poznať portfólio servisu | - Definoval pojem portfólio v súvislosti s ponúkaným produktom<br>- Poznal portfólio servisu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Konkurencia | 1 | | - Definovať pojem konkurencia<br>- Vymenovať konkurenčné firmy v okolí<br>- Vysvetliť dôležitosť konkurencie na trhu | - Definoval pojem konkurencia<br>- Vymenoval konkurenčné firmy v okolí<br>- Vysvetlil dôležitosť konkurencie na trhu | | |
| Porovnanie produktov konkurencie a jej vplyv na naše produkty | 1 | | - Vymenovať produkty konkurencie<br>- Porovnať cenu našich a konkurenčných produktov<br>- Porovnať kvalitu našich a konkurenčných produktov | - Vymenoval produkty konkurencie<br>- Porovnal cenu našich a konkurenčných produktov<br>- Porovnal kvalitu našich a konkurenčných produktov | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Vypracovať ponukový list pre vybrané dva produkty | - Vypracoval ponukový list pre vybrané dva produkty | | |
| Poznanie výhod vlastnej značky | 1 | | - Poznať výhody produktov vlastnej značky | - Poznal výhody produktov vlastnej značky | | |
| Knnow How vlastnej značky | 1 | | - Definovať know-how | - Definoval know-how | | |
| Pestovanie hrdosti na značku | 1 | | - Vysvetliť spojenie „pestovanie hrdosti“ | - Vysvetlil spojenie „pestovanie hrdosti“ | | |
| Tradície a hodnoty | 1 | | - Vysvetliť nevyhnutnosť poznania tradícií značky<br>- Vysvetliť nevyhnutnosť poznania hodnoty značky | - Vysvetlil nevyhnutnosť poznania tradícií značky<br>- Vysvetlil nevyhnutnosť poznania hodnoty značky | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Prezentovať históriu vybranej značky | - Prezentoval históriu vybranej značky | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Zákazník | 1 | | - Definovať pojem zákazník<br>- Vysvetliť vzťah predajca-zákazník<br>- Vysvetliť vzťah prijímací technik-zákazník | - Definoval pojem zákazník<br>- Vysvetlil vzťah predajca-zákazník<br>- Vysvetlil vzťah prijímací technik-zákazník | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Orientácia na zákazníka | 1 | | - Vytvoriť čo najlepší prvý dojem na zákazníka<br>- Analyzovať potreby zákazníka kladením otázok | - Vytvoril čo najlepší prvý dojem na zákazníka<br>- Analyzoval potreby zákazníka kladením otázok | | |
| Segmentácia zákazníkov | 1 | | - Vymenovať možnosti rozdelenie zákazníkov<br>- Vysvetliť rozdiely medzi jednotlivými skupinami zákazníkov | - Vymenoval možnosti rozdelenie zákazníkov<br>- Vysvetlil rozdiely medzi jednotlivými skupinami zákazníkov | | |
| Modelová situácia | 1 | Komunikácia | - Vytvoriť ponuku pre bežných zákazníkov | - Vytvoril ponuku pre bežných zákazníkov | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | - Vytvoriť ponuku pre zákazníkov so zvláštnymi očakávaniami | - Vytvoril ponuku pre zákazníkov so zvláštnymi očakávaniami | | |
| Jednotlivé skupiny zákazníkov | 1 | | - Poznať možnosti demografického rozdelenia zákazníkov<br>- Poznať možnosti rozdelenia zákazníkov podľa osobnosti | - Poznal možnosti demografického rozdelenia zákazníkov<br>- Poznal možnosti rozdelenia zákazníkov podľa osobnosti | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Očakávania zákazníkov | 1 | | - Vymenovať najčastejšie očakávania zákazníkov<br>- Vytvoriť dotazník na zistenie očakávaní zákazníkov | - Vymenoval najčastejšie očakávania zákazníkov<br>- Vytvoril dotazník na zistenie očakávaní zákazníkov | | |
| Možnosti uspokojenia potrieb zákazníkov | 1 | | - Popísať možnosti uspokojenia potrieb zákazníkov v rôznych situáciach | - Popísal možnosti uspokojenia potrieb zákazníkov v rôznych situáciach | | |

# Manažment práce predajcu automobilov

| Názov predmetu | MANAŽMENT PRÁCE PREDAJCU AUTOMOBILOV |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Cieľom vyučovacieho predmetu **Manažment práce predajcu automobilov** je podať základné znalosti, zručnosti a techniky, ktoré musí ovládať kvalifikovaný predajca motorových vozidiel. Tento predmet zahrňuje znalosti a zručnosti z oblasti psychológie a sociológie – oblasť segmentácie zákazníka, typológia zákazníka apod.

Najpodstatnejšia časť predmetu tvorí manažment objednávky od je vystavenia až po uzavretie obchodu, ktoré sa riadi firemnými štandardami a hlavne platnou legislatívou.

Otázky bezpečnosti práce a ochrany zdravia pri práci sú neoddeliteľnou súčasťou každého odborného predmetu podľa učebného plánu a preto sa s nimi vyučujúci musí zaoberať, hlavné v súvislosti s technologickými postupmi a činnosťami vyskytujúcimi sa pri vykonávaní opráv vozidiel. V predmete sa uplatňujú aj princípy a aplikovanie metód a zručností pre rokovanie so zákazníkom v duchu marketingu orientovaného na zákazníka CRM systémom (Customer Relationship Management - Riadenie vzťahov so zákazníkom) a techniky predaja a predajných zručností.

Predmet si vyžaduje znalosti a medzi predmetové vzťahy s predmetmi ekonomika v časti kalkulácie cien opravy, ako i znalosti a medzi predmetové vzťahy s predmetmi základy práva v oblastiach uzatvárania zákazky a zmeny zákazky, aplikácie zručností pri jednaní so zákazníkom. Tento predmet je preto široko multipredmetový, a preto si vyžaduje veľkú pozornosť a využívania poznatkov už ukončených predmetov. Vyžaduje bohaté poznatky a zručnosti z oblasti komunikácie. Ďalej ide potrebné poznať históriu značky, portfólio produktov súčasnej minulej ponuky. Dôležité je poznať ponuku konkurencie, vážiť si konkurenciu, poznať výhody a „know how“ vlastnej značky. Neobyčajne dôležité je pestovanie hrdosť na značku, jej tradície a hodnoty, špičkové spoločenské vystupovanie, ovládanie materinského a cudzieho jazyka na najvyššej úrovni.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete MANAŽMENT PRÁCE PREDAJCU využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**

- overovať a interpretovať získané údaje
- pracovať so základnými informačno komunikačnými technológiami

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- uzatvárať jasné dohody

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- v koncepcii výučby s riešením problémov využívame kombináciu počítačových prezentácií a heuristických diskusií, čo sa zaradilo medzi najefektívnejšie stratégie vzdelávania,

- elektronické vzdelávanie - výučba interaktívnymi tabuľami ,
- elektronické vzdelávanie ako spôsob multimediálnej výučby na báze internetu,
- projektová výučba, riešenie projektu, keď študenti samostatne vyhľadávajú potrebné informácie pomocou počítača a internetu,

Uvádzanie nových informačných technológií do výučby pomáha preklenúť uniformné vzdelávanie, ktoré blokuje cestu vlastného rozvoja osobnosti, rozvíjanie vnútorných dispozícií žiakov, uplatnenie ich schopností v spoločnosti. Umožňuje sa takto jednotlivcovi objaviť a rozvíjať svoj individuálny potenciál, pomáha mu v sebarealizácii.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 = 32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **získava informácie z otvorených zdrojov, hlavne však s využitím internetu,** | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uvedomuje si nutnosť posudzovania rozdielnej vierohodnosti rôznych informačných zdrojov**<br>kriticky pristupuje k získaným informáciám, je mediálne gramotný, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **Pozná pravidlá pri uzatváraní dohôd** | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## II. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ÚVOD** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ODOVZDANIE VOZIDLA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ŠPECIÁLNE ZÁKAZKY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **FORMY PREDAJA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

### UČEBNÉ ZDROJE

Na podporou a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ÚVOD** | | PC, dataprojektor meotár fólie | | Internet |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | | | | |
| **ODOVZDANIE VOZIDLA** | | | | |
| **ŠPECIÁLNE ZÁKAZKY** | | | | |
| **FORMY PREDAJA** | | | | |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| Rozpis učiva predmetu: **MANAŽMENT PRÁCE PREDAJCU AUTOMOBILOV** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **ÚVOD** | **10** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Charakteristika predajcu | 1 | prevádzka servisu<br>základy ekonomiky autoservisu | - charakterizovať predajcu | - charakterizoval predajcu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Začlenenie pradajcu do organizačnej štruktúry | 1 | | - Charakterizovať postavenie predajcu v rámci organizačnej štruktúry | - Charakterizoval postavenie predajcu v rámci organizačnej štruktúry | | |
| Predajca a jeho náväznosť na logistiku | 1 | | - Popísať spoluprácu predajcu a logistiky | - Popísal spoluprácu predajcu a logistiky | | |
| Opis funkčnej náplne predajcu | 1 | | - Poznať funkčné povinnosti predajcu<br>- Vymenovať požiadavky na vzdelanie | - Poznal funkčné povinnosti predajcu<br>- Vymenoval požiadavky na vzdelanie | | |
| Význam predajcu vozidiel | 1 | | - Vysvetliť význam predajcu vozidiel | - Vysvetlil význam predajcu vozidiel | | |
| Úloha predajcov vozidiel | 1 | | - Charakterizovať úlohu predajcov v rámci predajného cyklu | - Charakterizoval úlohu predajcov v rámci predajného cyklu | | |
| Motivácia predajcov | 1 | | - Vysvetliť význam motivácie | - Vysvetlil význam motivácie | | |
| Kľúčové kompetencie predajcov | 1 | | - Poznať kľúčové kompetencie<br>- Charakterizovať jednotlivé kompetencie<br>- Poznať povinnosti predajcu vyplývajúce s jednotlivých kompetencií | - Poznal kľúčové kompetencie<br>- Charakterizoval jednotlivé kompetencie<br>- Poznal povinnosti predajcu vyplývajúce s jednotlivých kompetencií | | |
| Modelová situácia - Využitie kompetencií predajcov v praxi | 2 | | - Prakticky precvičiť využívanie jednotlivých kompetencií | - Prakticky precvičil využívanie jednotlivých kompetencií | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | **8** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Predstavy zákazníka | 1 | Komunikácia<br>prevádzka servisu | - Vedieť vytvoriť konfiguráciu vozidiel podľa predstavy zákazníka | - Vedel vytvoriť konfiguráciu vozidiel podľa predstavy zákazníka | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Prezentácia produktu | 1 | | - Vedieť prezentovať jednotlivé produkty značky | - Vedel prezentovať jednotlivé produkty značky | | |
| Ponuka výbavy a doplnkov | 1 | | - Poznať možnosti výbavy a doplnkov jednotlivých značiek | - Poznal možnosti výbavy a doplnkov jednotlivých značiek | | |
| Ponuka financovania | 1 | | - Poznať možnosti finančných produktov značky | - Poznal možnosti finančných produktov značky | | |
| Ponuka poistenia | 1 | | - Poznať produkty zmluvných poisťovní | - Poznal produkty zmluvných poisťovní | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Servisné a doplnkové služby | 1 | základy ekonomiky servisu | - Charakterizovať servisné a doplnkové služby | - Charakterizoval servisné a doplnkové služby | | |
| Práca s firemnou literatúrou - propagačné materiály, cenníky, akcie | 2 | | - Vedieť pracovať s firemnou literatúrou<br>- Poznať aktuálne cenníky a akcie | - Vedel pracovať s firemnou literatúrou<br>- Poznal aktuálne cenníky a akcie | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **ODOVZDANIE VOZIDLA** | **32** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Proces odovzdávania vozidla | 2 | Komunikácia<br>prevádzka servisu<br>základy ekonomiky servisu | - Poznať zásady odovzdávania vozidla<br>- Poznať štandardy jednotlivých značiek | - Poznal zásady odovzdávania vozidla<br>- Poznal štandardy jednotlivých značiek | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede |
| Stanovenie termínu odovzdania vozidla | 1 | | - Poznať fázy prípravy a odovzdania vozidla | - Poznal fázy prípravy a odovzdania vozidla | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>písomná skupinová práca |
| Vytvorenie pozvánky | 1 | | - Vedieť vytvoriť pozvánku na firemné akcie a zvolávania | - Vedel vytvoriť pozvánku na firemné akcie a zvolávania | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť tvorbu pozvánky | - Prakticky precvičil tvorbu pozvánky | | |
| Predpredajný servis | 1 | | - Popísať prvý kontakt so zákazníkom | - Popísal prvý kontakt so zákazníkom | | |
| Doplnenie výbavy | 1 | | - Poznať možnosti servisu a značky | - Poznal možnosti servisu a značky | | |
| Príprava a kontrola vozidla na odovzdanie | 1 | | - Popísať PDI cyklus | - Popísal PDI cyklus | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Prakticky precvičiť ponuky na predaj vozidla<br>- Prakticky precvičiť spracovanie ponuky zákazníkom na doplnenie výbavy | - Prakticky precvičil ponuky na predaj vozidla<br>- Prakticky precvičil spracovanie ponuky zákazníkom na doplnenie výbavy | | |
| Modelová situácia - prezentácia vozidla zákazníkovi | 2 | | - Prakticky precvičiť prezentáciu vozidla zákazníkom | - Prakticky precvičil prezentáciu vozidla zákazníkom | | |
| Predvádzacia jazda | 1 | | - Vedieť komunikovať so zákazníkom pri predvádzacej jazde | - Vedel komunikovať so zákazníkom pri predvádzacej jazde | | |
| Podpísanie dokladov a zmlúv | 1 | | - Vymenovať doklady potrebné pri predajnom cykle<br>- Vedieť administrovať doklady | - Vymenoval doklady potrebné pri predajnom cykle<br>- Vedel administrovať doklady | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť administráciu dokladov | - Prakticky precvičil administráciu dokladov | | |
| Popredajná fáza | 1 | Komunikácia<br>prevádzka servisu | - Vysvetliť zákazníkovi možnosti popredajných služieb | - Vysvetlil zákazníkovi možnosti popredajných služieb | | |
| Prihlásenie vozidla, pridelenie EČV | 1 | | - Ovládať postup prihlásenia vozidla<br>- Vymenovať potrebné doklady<br>- Poznať náležitosti | - Ovládal postup prihlásenia vozidla<br>- Vymenoval potrebné doklady<br>- Poznal náležitosti | Ústne skúšanie | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Informovanosť o záručnom servise | 1 | | - Poznať podmienky záručného servisu | - Poznal podmienky záručného servisu | Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Modelová situácia | 2 | | - Prakticky precvičiť prihlásenie vozidla a administráciu dokladov | - Prakticky precvičil prihlásenie vozidla a administráciu dokladov | | |
| Odovzdanie kľúčov, dokladov zákazníkovi, Vyprevadenie zákazníka | 1 | | - Ovládať postup ukončenia zákazky<br>- Správne komunikovať so zákazníkom | - Ovládal postup ukončenia zákazky<br>- Správne komunikoval so zákazníkom | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť odovzdanie vozidla zákazníkovi | - Prakticky precvičil odovzdanie vozidla zákazníkovi | | |
| Zisťovanie spokojnosti s užívaním produktu | 1 | | - Realizácia spätnej väzby predajného cyklu | - Realizoval spätnú väzbu predajného cyklu | | |
| Modelová situácia | 3 | | - Prakticky precvičiť realizáciu spätnej väzby | - Prakticky precvičil realizáciu spätnej väzby | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Odborná exkuzia | 5 | | - Zoznámiť sa s realizáciou predajného cyklu v konkrétnych autopredajniach | - Zoznámil sa s realizáciou predajného cyklu v konkrétnych autopredajniach | | |
| **ŠPECIÁLNE ZÁKAZKY** | **5** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Fleetový predaj | 1 | Komunikácia | - Charakterizovať fleetový predaj | - Charakterizoval fleetový predaj | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Firemní zákazníci | 1 | | - Vedieť komunikovať s firemnými zákazníkmi | - Vedel komunikovať s firemnými zákazníkmi | | |
| Špeciálne zákazky | 1 | | - Definovať špeciálne zákazky<br>- Ovládať postup riešenia špeciálnych zákaziek | - Definoval špeciálne zákazky<br>- Ovládal postup riešenia špeciálnych zákaziek | | |
| Špeciálni predajcovia | 1 | | - Poznať opis funkčnej náplne špeciálnych predajcov | - Poznal opis funkčnej náplne špeciálnych predajcov | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť činnosti špeciálneho predajcu | - Prakticky precvičil činnosti špeciálneho predajcu | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **FORMY PREDAJA** | **5** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Iternetový predaj | 1 | Komunikácia | - Charakterizovať internetový predaj | - Charakterizoval internetový predaj | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Predaj v schow roome | 1 | | - Charakterizovať predaj schowroome<br>- Poznať predajný cyklus | - Charakterizoval predaj schowroome<br>- Poznal predajný cyklus | | |
| Predaj na výstavách | 1 | | - Popísať výhody predaj na výstavách | - Popísal výhody predaj na výstavách | | |
| Akvizícia nových zákazníkov | 1 | | - Vedieť získavať nových zákazníkov | - Vedel získavať nových zákazníkov | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť predajný cyklus | - Prakticky precvičil predajný cyklus | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |

# Manažment práce servisného poradcu

| Názov predmetu | MANAŽMENT PRÁCE SERVISNÉHO PORADCU |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Cieľom vyučovacieho predmetu **Manažment práce servisného poradcu** je podať základné znalosti, zručnosti a techniky, ktoré musí ovládať kvalifikovaný prijímací technik. Tento predmet zahrňuje znalosti a zručnosti z oblasti psychológie a sociológie – oblasť segmentácie zákazníka, typológia zákazníka apod.

Najpodstatnejšia časť predmetu tvorí manažment zákazky od je vystavenia až po uzavretie, ktorá sa riadi technologickým postupom opráv motorových vozidiel, firemnými štandardami, platnou legislatívou.

Otázky bezpečnosti práce a ochrany zdravia pri práci sú neoddeliteľnou súčasťou každého odborného predmetu podľa učebného plánu a preto sa s nimi vyučujúci musí zaoberať, hlavné v súvislosti s technologickými postupmi a činnosťami vyskytujúcimi sa pri vykonávaní opráv vozidiel. V predmete sa uplatňujú aj princípy a aplikovanie metód a zručností pre rokovanie so zákazníkom v duchu marketingu orientovaného na zákazníka CRM systémom (Customer Relationship Management - Riadenie vzťahov so zákazníkom) a techniky predaja a predajných zručností.

Predmet si vyžaduje znalosti a medzi predmetové vzťahy s predmetmi ekonomika v časti kalkulácie cien opravy, ako i znalosti a medzi predmetové vzťahy s predmetmi základy práva v oblastiach uzatvárania zákazky a zmeny zákazky. Tento predmet je preto široko multipredmetový, a preto si vyžaduje veľkú pozornosť a využívania poznatkov už ukončených predmetov.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete MANAŽMENT PRÁCE PRIJÍMACIEHO TECHNIKA využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**

- overovať a interpretovať získané údaje
- pracovať so základnými informačno komunikačnými technológiami

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- uzatvárať jasné dohody

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- v koncepcii výučby s riešením problémov využívame kombináciu počítačových prezentácií a heuristických diskusií, čo sa zaradilo medzi najefektívnejšie stratégie vzdelávania,
- elektronické vzdelávanie - výučba interaktívnymi tabuľami ,
- elektronické vzdelávanie ako spôsob multimediálnej výučby na báze internetu,

- projektová výučba, riešenie projektu, keď študenti samostatne vyhľadávajú potrebné informácie pomocou počítača a internetu,

Uvádzanie nových informačných technológií do výučby pomáha preklenúť uniformné vzdelávanie, ktoré blokuje cestu vlastného rozvoja osobnosti, rozvíjanie vnútorných dispozícií žiakov, uplatnenie ich schopností v spoločnosti. Umožňuje sa takto jednotlivcovi objaviť a rozvíjať svoj individuálny potenciál, pomáha mu v sebarealizácii.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 = 32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **získava informácie z otvorených zdrojov, hlavne však s využitím internetu,** | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uvedomuje si nutnosť posudzovania rozdielnej vierohodnosti rôznych informačných zdrojov**<br>kriticky pristupuje k získaným informáciám, je mediálne gramotný, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **Pozná pravidlá pri uzatváraní dohôd** | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## II. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ÚVOD** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **OTVORENIE ZÁKAZKY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ODOVZDÁVANIE VOZIDLA ZÁKAZNÍKOVI** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

### UČEBNÉ ZDROJE

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ÚVOD** | | PC, dataprojektor meotár fólie | | Internet |
| **OTVORENIE ZÁKAZKY** | | | | |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | | | | |
| **ODOVZDÁVANIE VOZIDLA ZÁKAZNÍKOVI** | | | | |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| Rozpis učiva predmetu: **MANAŽMENT PRÁCE PRIJÍMACIEHO TECHNIKA** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **ÚVOD** | **4** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Od príjemcu do opravy k servisnému poradcovi | 1 | | - poznať zásady prvého kontaktu so zákazníkom | - poznal zásady prvého kontaktu so zákazníkom | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Význam servisného poradcu | 1 | | - Poznať profil a pracovnú náplň servisného poradcu | - Poznal profil a pracovnú náplň servisného poradcu | | |
| Úloha servisného poradcu | 1 | | - Charakterizovať úlohy servisného poradcu | - Charakterizoval úlohy servisného poradcu | | |
| Popis funkcie servisného poradcu | 1 | | - Popísať funkciu servisného poradcu | - Popísal funkciu servisného poradcu | | |
| **OTVORENIE ZÁKAZKY A PREBERANIE VOZIDLA DO SERVISU** | **26** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Postupy opravy motorových vozidiel | 1 | diagnostika opráv<br>základy ekonomiky | - Vedieť čítať technologické postupy opráv | - Vedel čítať technologické postupy opráv | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 5 | | - Navrhnúť postup opravy rôznych porúch | - Navrhol postup opravy rôznych porúch | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Otvorenie zákazy | 1 | | - Definovať zákazku<br>- Ovládať postup otvorenia zákazky<br>- Poznať administratívne náležitosti | - Definoval zákazku<br>- Ovládal postup otvorenia zákazky<br>- Poznal administratívne náležitosti | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Garančné a kulančné podmienky | 1 | | - Stanoviť kulančné podmienky<br>- Poznať garančné podmienky | - Stanovil kulančné podmienky<br>- Poznal garančné podmienky | | |
| Proces likvidácie garančnej opravy | 1 | | - Popísať proces likvidácie garančnej opravy<br>- Poznať administratívne náležitosti | - Popísal proces likvidácie garančnej opravy<br>- Poznal administratívne náležitosti | | |
| Proces likvidácie poistných udalostí | 1 | | - Popísať proces likvidácie poistných udalostí<br>- Poznať administratívne náležitosti | - Popísal proces likvidácie poistných udalostí<br>- Poznal administratívne náležitosti | | |
| Identifikácia druhu poruchy | 1 | | - Podľa vonkajších príznakov diagnostikovať poruchy | - Podľa vonkajších príznakov diagnostikoval poruchy | | |
| Stanovenie rozsahu opravy | 1 | | - Podľa diagnostiky stanoviť rozsah opravy | - Podľa diagnostiky stanovil rozsah opravy | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Určenie druhu a počtu náhradných dielov | 1 | diagnostika opráv<br>základy ekonomiky autoservisu<br>komunikácia | - Podľa rozsahu opravy správne stanoviť druh a počet náhradných dielov | - Podľa rozsahu opravy správne stanovil druh a počet náhradných dielov | Písomné skúšanie | Test |
| Vlastné produkty | 1 | | - Identifikovať produkty na sklade | - Identifikoval produkty na sklade | | |
| Produkty subdodávateľov | 1 | | - Podľa katalógu objednať produkty od subdodávateľov | - Podľa katalógu objednal produkty od subdodávateľov | | |
| Porovnanie s konkurenciou | 1 | | - Vedieť porovnať cenu ND a opravy s konkurenciou | - Vedel porovnať cenu ND a opravy s konkurenciou | | |
| Prezentácia riešenia opravy | 1 | | - Vedieť zákazníkovi predstaviť postup opravy | - Vedel zákazníkovi predstaviť postup opravy | | |
| Vyjednávanie | 1 | | - Vedieť komunikovať s rôznymi typmi zákazníkov | - Vedel komunikovať s rôznymi typmi zákazníkov | | |
| Prevzatie vozidla podľa firemných štandardov | 1 | | - Poznať firemné štandardy<br>- Prevziať vozidlo do opravy podľa štandardov | - Poznal firemné štandardy<br>- Prevzal vozidlo do opravy podľa štandardov | | |
| Vloženie zákazky do systému | 1 | | - Poznať systém CRM<br>- Správne administrovať zákazku | - Poznal systém CRM<br>- Správne administrovať zákazku | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť otvorenie zákazky<br>- Vypĺňať doklady | - Prakticky precvičil otvorenie zákazky<br>- Vypĺňať doklady | individuálna práca<br>skupinová práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Odovzdanie vozidla do dielne | 1 | | - Poznať zásady odovzdávania vozidla mechanikovi<br>- Popísať základnú dokumentáciu | - Poznal zásady odovzdávania vozidla mechanikovi<br>- Popísal základnú dokumentáciu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Možnosti zapožičania náhradného vozidla | 1 | | - Poznať kulančné podmienky firmy alebo servisu | - Poznal kulančné podmienky firmy alebo servisu | | |
| Zmeny rozsahu opravy | 1 | | - Zistiť rozšírený rozsah opravy | - Zistil rozšírený rozsah opravy | | |
| Komunikácia so zazníkom - odsúhlasenie zmeny | 1 | | - Dojednať so zákazníkom rozšírenie opráv | - Dojednal so zákazníkom rozšírenie opráv | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť odovzdanie vozidla mechanikovi, rozšírenie zákazky | - Prakticky precvičil odovzdanie vozidla mechanikovi, rozšírenie zákazky | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | **8** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Vykonať diagnostiku | 1 | | - Pracovať s diagnostickými zariadeniami<br>- Správne vyhodnotiť diagnostikované parametre | - Pracovať s diagnostickými zariadeniami<br>- Správne vyhodnotiť diagnostikované parametre | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>neštandardizovaný didaktický test |
| Informovať zákazníka o priebehu opravy | 1 | diagnostika a opravy<br>komunikácia | - Sledovať priebeh opravy<br>- Informovať zákazníka | - Sledovať priebeh opravy<br>- Informovať zákazníka | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť diagnostiku opráv | - Prakticky precvičiť diagnostiku opráv | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Kontrola priebehu opravy | 2 | | - Kontrolovať jednotlivé fázy opravy | - Kontrolovať jednotlivé fázy opravy | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Zabezpečenie náhradných dielov | 1 | | - Poznať postup objednávania náhradných dielov | - Poznať postup objednávania náhradných dielov | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť výber a objednávku ND | - Prakticky precvičiť výber a objednávku ND | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Vypracovanie dokumentácie | 1 | | - Poznať základnú dokumentáciu<br>- Vedieť administrovať dokumenty | - Poznať základnú dokumentáciu<br>- Vedieť administrovať dokumenty | Písomné skúšanie | |
| **ODOVZDÁVANIE VOZIDLA ZÁKAZNÍKOVI** | **22** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Realizácia výstupnej kontroly | 1 | komunikácia<br>základy ekonomiky autoservisu | - Poznať zásady kontroly<br>- Poznať postupy opráv | - Poznať zásady kontroly<br>- Poznať postupy opráv | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>neštandardizovaný didaktický test |
| Odstránenie nedostatkov | 1 | | - Navrhnúť postup odstránenia nedostatkov<br>- Kontrola odstránenia nedostatkov | - Navrhnúť postup odstránenia nedostatkov<br>- Kontrola odstránenia nedostatkov | | |
| Vypracovanie servisnej dokumentácie | 1 | | - Vypracovať servisnú dokumentáciu<br>- Poznať náležitosti | - Vypracovať servisnú dokumentáciu<br>- Poznať náležitosti | | |
| Vysvetliť priebeh opravy zákazníkovi | 1 | | - Poznať priebeh opravy<br>- Vysvetliť postup zákazníkovi | - Poznať priebeh opravy<br>- Vysvetliť postup zákazníkovi | | |
| Vysvetliť cenu opravy zákazníkovi | 1 | | - Poznať spôsob fakturácie<br>- Vysvetliť postup zákazníkovi | - Poznať spôsob fakturácie<br>- Vysvetliť postup zákazníkovi | | |
| Vysvetliť možnosti a podmienky reklamácie | 1 | | - Poznať podmienky reklamácie | - Poznať podmienky reklamácie | | |
| Odovzdať kľúče a doklady zákazníkovi, vyprevadiť zákazníka | 2 | | - Ovládať postup ukončenia zákazky<br>- Správne komunikovať so zákazníkom | - Ovládať postup ukončenia zákazky<br>- Správne komunikovať so zákazníkom | | |
| Modelová situácia | 4 | | - Prakticky precvičiť odovzdávanie vozidla a riešenie reklamácií | - Prakticky precvičiť odovzdávanie vozidla a riešenie reklamácií | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Zisťovanie spokojnosti s opravou | 1 | | - Realizácia spätnej väzby servisného cyklu | - Realizácia spätnej väzby servisného cyklu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Odborná exkurzia | 5 | | - Zoznámiť sa s realizáciou servisného cyklu v konkrétnych autoservisoch | - Zoznámiť sa s realizáciou servisného cyklu v konkrétnych autoservisoch | | |
| Práca s firemným softvérom | 5 | | - Zoznámiť sa s cvičným firemným softvérom | - Zoznámiť sa s cvičným firemným softvérom | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |

# Právna náuka

| Názov predmetu | PRÁVNA NÁUKA |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Úlohou predmetu obchodné právo je poskytnúť žiakom základné informácie o právnom poriadku v Slovenskej republike. Žiaci sa naučia používať právne normy súvisiace s podnikaním, naučia sa pracovať s predpismi a na primeranej úrovni s právnymi normami v oblasti občianskeho, hospodárskeho, ,rodinného, trestného i pracovného práva.

Obsah predmetu má motivovať žiakov k sústavnému sledovaniu vydávania právnych noriem súvisiacich s podnikateľskou činnosťou.

**CIEĽ PREDMETU**

Cieľom predmetu je zoznámiť žiakov so základnými pojmami občianskeho, obchodného a všeobecného zmluvného práva. Poznať základné právne normy súvisiace s podnikateľskou činnosťou.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete PRÁVNA NÁUKA využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**

- stanoviť priority cieľov
- predkladať vlastné návrhy na zlepšenie práce

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.

Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 =32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **ovláda rôzne techniky učenia sa, vie si vytvoriť vhodný študijný režim**<br>efektívne využíva rôzne stratégie učenia sa pre získanie a spracovanie poznatkov a informácií, hľadá a rozvíja účinné postupy vo svojom učení sa, reflektuje proces vlastného učenia sa a myslenia | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uplatňuje rôzne spôsoby práce s textom,**<br>zvlášť študijné a analytické čítanie, efektívne vyhľadáva a spracováva informácie, je čitateľsky gramotný | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **s porozumením počúva hovorené prejavy, robí si poznámky**<br>napr. výklad, prednášku, preslov a iné, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
### 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **OBČIANSKE PRÁVO** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **OBCHODNÉ PRÁVO** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **VŠEOBECNÉ ZMLUVNÉ PRÁVO** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ŠPECIFICKÉ UČIVO** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **PRÁVNA NÁUKA** | | | | **1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **OBČIANSKE PRÁVO** | **13** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Predmet a pramene obč. práva | 1 | Ekomonika | - definovať predmet občianskeho práva<br>- charakterizovať pramene občianskeho práva | - definoval predmet občianskeho práva<br>- charakterizoval pramene občianskeho práva | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Účastníci občiansko-právnych vzťahov | 1 | | - Vymenovať účastníkov občianskoprávnych vzťahov | - Vymenoval účastníkov občianskoprávnych vzťahov | | |
| Zastúpenie | 1 | | - Definovať pojem zastúpenie | - Definoval pojem zastúpenie | | |
| Vlastnícke právo | 1 | | - Definovať vlastnícke právo | - Definoval vlastnícke právo | | |
| Nadobúdanie vlastníctva | 1 | | - Popísať nadobúdanie vlastníctva | - Popísal nadobúdanie vlastníctva | | |
| Dedenie | 1 | | - Vysvetliť pojem dedenie | - Vysvetlil pojem dedenie | | |
| Záväzkový právny vzťah | 1 | | - Charakterizovať záväzkový právny vzťah | - Charakterizoval záväzkový právny vzťah | | |
| Typy zmlúv podľa Obč. zákonníka | 1 | | - Vymenovať typy zmlúv podľa občianskeho zákonníka<br>- Charakterizovať formálnu stránku jednotlivých zmlúv | - Vymenoval typy zmlúv podľa občianskeho zákonníka<br>- Charakterizoval formálnu stránku jednotlivých zmlúv | | |
| Pojem občianskeho súdneho konania | 1 | | - Definovať občiansko - súdne konanie | - Definoval občiansko - súdne konanie | | |
| Konanie na súde | 1 | | - Vysvetliť konanie na súde | - Vysvetlil konanie na súde | | |
| Opravné prostriedky | 1 | | - Definovať opravné prostriedky | - Definoval opravné prostriedky | | |
| Právna úprava živnostenského podnikania | 1 | | - Zoznámiť sa právnymi úpravami živnostenského podnikania | - Zoznámil sa právnymi úpravami živnostenského podnikania | | |
| Živnosť, druhy, podmienky | 1 | | - Charakterizovať živnosť<br>- Vymenovať druhy živností<br>- Popísať podmienky založenia živnosti | - Charakterizoval živnosť<br>- Vymenoval druhy živností<br>- Popísal podmienky založenia živnosti | | |
| **OBCHODNÉ PRÁVO** | **10** | | - Žiak má: | - Žiak : | | |
| Predmet a pramene obchodného práva | 1 | | - definovať predmet obchodného práva<br>- charakterizovať pramene občianskeho práva | - definoval predmet obchodného práva<br>- charakterizoval pramene občianskeho práva | | |
| Obchodné meno a obchodný register | 1 | | - Vysvetliť pojmy obchodné meno a obchodný register | - Vysvetlil pojmy obchodné meno a obchodný register | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Ekonomika | - Vymenovať úlohy obchodného registra | - Vymenoval úlohy obchodného registra | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Štátny podnik | 1 | | - Charakterizovať štátny podnik<br>- Popísať úlohy a činnosti štátneho podniku<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval štátny podnik<br>- Popísal úlohy a činnosti štátneho podniku<br>- Definoval štruktúru | | |
| Obchodné spoločnosti | 1 | | - Charakterizovať obchodné spoločnosti<br>- Popísať úlohy a činnosti<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval obchodné spoločnosti<br>- Popísal úlohy a činnosti<br>- Definoval štruktúru | | |
| VOS, komanditná spoločnosť | 1 | | - Charakterizovať VOS, komanditnú spoločnosť<br>- Popísať úlohy a činnosti<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval VOS, komanditnú spoločnosť<br>- Popísal úlohy a činnosti<br>- Definoval štruktúru | | |
| SRO | 1 | | - Charakterizovať SRO<br>- Popísať úlohy a činnosti<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval SRO<br>- Popísal úlohy a činnosti<br>- Definoval štruktúru | | |
| Akciová spoločnosť | 1 | | - Charakterizovať akciovú spoločnosť<br>- Popísať úlohy a činnosti<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval akciovú spoločnosť<br>- Popísal úlohy a činnosti<br>- Definoval štruktúru | | |
| Družstvo | 1 | | - Charakterizovať družstvo<br>- Popísať úlohy a činnosti<br>- Definovať štruktúru | - Charakterizoval družstvo<br>- Popísal úlohy a činnosti<br>- Definoval štruktúru | | |
| Obchodné -záväzkové vzťahy | 1 | | - Charakterizovať ochodno – záväzkové vzťahy | - Charakterizoval ochodno – záväzkové vzťahy | | |
| Premlčanie a omeškanie | 1 | | - Definovať premlčanie a omeškanie | - Definoval premlčanie a omeškanie | | |
| **VŠEOBECNÉ ZMLUVNÉ PRÁVO** | **7** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Typy zmlúv | 1 | Občianska náuka | - Vymenovať typy zmlúv | - Vymenoval typy zmlúv | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede |
| Kúpna zmluva | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru kúpnej zmluvy | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru kúpnej zmluvy | | |
| Vady tovaru | 1 | | - Definovať vady tovaru | - Definoval vady tovaru | | |
| Zmluva o dielo | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o dielo | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o dielo | | |
| Zmluva o úvere | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o úvere | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o úvere | | |
| Mandátová zmluva, zmluva o obchodnom zastúpení | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru mandátovej zmluvy a zmluvy o obchodnom zastúpení | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru mandátovej zmluvy a zmluvy o obchodnom zastúpení | | |
| Nájomná zmluva | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru nájomnej zmluvy | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru nájomnej zmluvy | | |

| **ŠPECIFICKÉ UČIVO** | **3** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Zmluva o nájme dopravného prostriedku | 2 | Občianska náuka | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o nájme dopravného prostriedku | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o nájme dopravného prostriedku | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Zmluva o prevádzke dopravného prostriedku | 1 | | - Poznať formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o prevádzke dopravného prostriedku | - Poznal formálnu a obsahovú štruktúru zmluvy o prevádzke dopravného prostriedku | | |

# Prevádzka servisu

| Názov predmetu | PREVÁDZKA SERVISU A PREDAJA VOZIDIEL |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 2hodina týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý, druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Základný premet, ktorý definuje, čo je to autoservis, rozdeľuje autoservisy podľa druhov. Popisuje základne činnosti , ktoré sa vykonávajú v autoservisoch (predaj motorových vozidiel, servis motorových vozidiel a logistika).Predmet rieši otázky, ako je autorizácie autoservisov, distribúciu náhradných dielov , distribúciu a vyhľadávanie nových motorových vozidiel. Podáva základne odborné termíny pri predaji a servise motorových vozidiel. Podáva základné poznatky aj z oblasti manažmentu, hlavne organizačná štruktúra autoservisu a predajcu motorových vozidiel, prvky pracovnej kultúry apod. Rieši aj základne otázky technologických postupov uplatňovaných v prevádzkach autoservisov.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete PREVÁDZKA SERVISU A PREDAJA VOZIDIEL využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**
- stanoviť priority cieľov
- predkladať vlastné návrhy na zlepšenie práce

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:
**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 =32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **ovláda rôzne techniky učenia sa, vie si vytvoriť vhodný študijný režim**<br>efektívne využíva rôzne stratégie učenia sa pre získanie a spracovanie poznatkov a informácií, hľadá a rozvíja účinné postupy vo svojom učení sa, reflektuje proces vlastného učenia sa a myslenia | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uplatňuje rôzne spôsoby práce s textom,**<br>zvlášť študijné a analytické čítanie, efektívne vyhľadáva a spracováva informácie, je čitateľsky gramotný | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **s porozumením počúva hovorené prejavy, robí si poznámky**<br>napr. výklad, prednášku, preslov a iné, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ROZDELENIE SERVISOV A PREDAJCOV** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ŠTRUKTÚRA DISTRIBÚCIE MOTOROVÝCH VOZIDIEL** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ŠTRUKTÚRA DISTRIBÚCIE NÁHRADNÝCH DIELOV** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **AUTORIZÁCIA SERVISU A PREDAJA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

| | | |
|---|---|---|
| **ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA FIRMY S PREDAJOM** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA FIRMY SO SERVISOM A ND** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ROZDELENIE SERVISOV A PREDAJCOV** | | Dataprojektor, počítač | | |
| **ŠTRUKTÚRA DISTRIBÚCIE MOTOROVÝCH VOZIDIEL** | | Dataprojektor, počítač | | |
| **ŠTRUKTÚRA DISTRIBÚCIE NÁHRADNÝCH DIELOV** | | Dataprojektor, počítač | | |
| **AUTORIZÁCIA SERVISU A PREDAJA** | | Dataprojektor, počítač | | |
| **ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA FIRMY S PREDAJOM** | | | | |
| **ORGANIZAČNÁ ŠTRUKTÚRA FIRMY SO SERVISOM A ND** | | Dataprojektor, počítač | | |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **PREVÁDZKA SERVISU A PREDAJA VOZIDIEL** | | | | **2 hodiny týždenne, spolu 66 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Rozdelenie servisov a predajcov** | **3** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Autorizovaný servis Rozdelenie autorizovaných servisov | 2 | Komunikácia<br>Automobilová technika a technológia | - definovať pojem autorizovaný servis<br>- vymedziť úlohy autorizovaného servisu<br>- definovať náplň činnosti | - definoval pojem autorizovaný servis<br>- vymedzil úlohy autorizovaného servisu<br>- definoval náplň činnosti | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Nezávislý servis | 1 | | - definovať pojem nezávislý servis<br>- vymedziť úlohy nezávislého servisu<br>- definovať náplň činnosti<br>- charakterizovať špecializovanú prevádzku | - definoval pojem nezávislý servis<br>- vymedzil úlohy nezávislého servisu<br>- definoval náplň činnosti<br>- charakterizoval špecializovanú prevádzku | | |
| **Štruktúra distribúcie motorových vozidiel** | **4** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Prieskum trhu s vozidlami | 1 | Základy ekonomiky autoservisu<br>Manažment a marketing<br>Automobilová technika a technológia | - definovať význam prieskumu trhu<br>- popísať vývoj vozidiel<br>- charakterizovať výrobu | - definoval význam prieskumu trhu<br>- popísal vývoj vozidiel<br>- charakterizovať výrobu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Distribúcia nových vozidiel | 1 | | - Popísať distribúciu vozidiel<br>- Vymenovať rozdelenie predaja<br>- Vymedziť rozdiely medzi predajom autorizovaným a nezávislým<br>- Definovať predvádzacie vozidlo | - Popísal distribúciu vozidiel<br>- Vymenoval rozdelenie predaja<br>- Vymedzil rozdiely medzi predajom autorizovaným a nezávislým<br>- Definoval predvádzacie vozidlo | | |
| Distribúcia jazdených vozidiel | 1 | | - Popísať distribúciu vozidiel<br>- | - Popísal distribúciu vozidiel<br>- | | |
| Autobazáry | 1 | | - Popísať činnosť autobazárov | - Popísal činnosť autobazárov | | |
| **Štruktúra distribúcie náhradných dielov** | 6 | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Druhy náhradných dielov | 1 | Automobilová technika a technológia | - Vymenovať druhy náhradných dielov<br>- Charakterizovať jednotlivé skupiny | - Vymenoval druhy náhradných dielov<br>- Charakterizoval jednotlivé skupiny | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Logistika originálnych ND, neoriginálnych ND | 2 | | - Vymenovať druhy náhradných dielov<br>- Charakterizovať jednotlivé skupiny | - Vysvetlil štruktúru distribúcie ND | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Skladovanie ND | 1 | | - Charakterizovať distribučnú sieť výrobcov | - Charakterizoval distribučnú sieť výrobcov | | |
| BOZP, PO v sklade ND | 2 | | - Poznať predpisy BOZP PO v skladoch náhradných dielov | - Poznal predpisy BOZP PO v skladoch náhradných dielov | | |
| **Autorizácia servisu a predaja** | 7 | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Podmienky autorizácie servisu a predaja | 1 | Automobilová technika a technológia<br><br>Právna náuka | - Vysvetliť postup získania autorizácie | - Vysvetlil postup získania autorizácie | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Štandardy predajcu MV Modelová situácia | 2 | | - Definovať štandardy priestorov- rozmery, označenie, účel<br>- Popísať vybavenosť priestorov<br>- Definovať nároky na personál | - Definoval štandardy priestorov- rozmery, označenie, účel<br>- Popísal vybavenosť priestorov<br>- Definoval nároky na personál | | |
| Štandardy priestorov Modelová situácia | 2 | | | | | |
| Nedodržanie štandardov | 1 | | | | | |
| **Organizačná štruktúra firmy s predajom** | **16** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Popis firmy predávajúcej NV | 1 | Komunikácia a komunikačná technika | - Poznať rozdelenie firiem podľa veľkosti | - Poznal rozdelenie firiem podľa veľkosti | Ústne skúšanie<br><br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br><br>test |
| Organizačná štruktúra predaja vozidiel | 1 | | | | | |
| Pracovné pozície v predajni vozidiel<br>Náplň práce jednotlivých pozícií<br>Modelová situácia | 4 | | - Rozdeliť pracovné pozície v predajni vozidiel | - Rozdelil pracovné pozície v predajni vozidiel | | |
| Služby v predaji vozidiel | 1 | | - Charakterizovať jednotlivé služby v predaji vozidiel | - Charakterizoval jednotlivé služby v predaji vozidiel | | |
| Záručné podmienky Modelová situácia | 2 | | - Popísať záručné podmienky<br>- Oboznámiť sa s reklamačnými podmienkami | - Popísal záručné podmienky<br>- Oboznámil sa s reklamačnými podmienkami | | |
| Servisovanie vozidiel Modelová situácia | 2 | | - | - | | |
| BOZP, PO, ochrana životného prostredia v predaji vozidiel | 4 | | - Poznať BOZP firmy s predajom | - Poznal BOZP firmy s predajom | | |
| Likvidácia odpadu | 1 | | - Definovať štandardy priestorov- rozmery, označenie, účel<br>- Popísať vybavenosť priestorov<br>- Definovať nároky na personál | - Definoval štandardy priestorov- rozmery, označenie, účel<br>- Popísal vybavenosť priestorov<br>- Definoval nároky na personál | | |

| **Organizačná štruktúra firmy s predajom, servisom a ND** | **30** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Popis firmy s predajom, servisom a ND | 1 | Manažment a marketing<br>Základy logistiky | - Definovať servis vozidiel<br>- Vymedziť štruktúru servisu | - Definoval servis vozidiel<br>- Vymedzil štruktúru servisu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Štruktúra firmy s predajom, servisom a ND | 1 | | - Popísať servis vozidiel LKV a PKW | - Popísal servis vozidiel LKV a PKW | | |
| Pracovné pozície v servise vozidiel | 2 | | - Vymenovať rozdelenie pozícií<br>- Charakterizovať pozície v rámci kariérneho rastu<br>- Charakterizovať pozície v servise<br>- | - Vymenoval rozdelenie pozícií<br>- Charakterizoval pozície v rámci kariérneho rastu<br>- Charakterizoval pozície v servise | | |
| Popis pracovnej náplne jednotlivých pozícií | 1 | | - Popísať pracovnú náplň jednotlivých pozícií | - Popísal pracovnú náplň jednotlivých pozícií | | |
| Vybavenosť dielne pre osobné vozidlá | 1 | | - Charakterizovať servisný cyklus<br>- Vymenovať fázy servisného cyklu | - Charakterizoval servisný cyklus<br>- Vymenoval fázy servisného cyklu | | |
| Vybavenosť klampiarskej dielne | 1 | | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizoval ich význam | | |
| Vybavenosť lakovne | 1 | | - Definovať proces spracovania zákazky | - Definoval proces spracovania zákazky | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Definovať pojem vyjednávanie<br>- Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | - Definoval pojem vyjednávanie<br>- Zvolil správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | | |
| Štruktúra oddelenia ND | 1 | | - Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>- Poznať spôsob administrácie | - Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>- Poznal spôsob administrácie | | |
| Pracovné pozície v ND Náplň práce jednotlivých pozícií | 2 | | - Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi | - Vedel odovzdať vozidlo zákazníkovi | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Definovať jednotlivé podmienky | - Definoval jednotlivé podmienky | | |
| Organizácia predaja a výdaja ND | 1 | | - Prakticky precvičiť administráciu dokladov | - Prakticky precvičil administráciu dokladov | | |
| Popredajné služby poskytované zákazníkovi | 1 | | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizoval ich význam | | |
| Servis úžitkových vozidiel | 1 | | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizoval ich význam | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ponuka príslušenstva a doplnkov | 1 | | - Definovať proces spracovania zákazky | - Definoval proces spracovania zákazky | | |
| Vybavenosť dielne pre úžitkové vozidlá | 1 | | - Definovať pojem vyjednávanie<br>- Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | - Definoval pojem vyjednávanie<br>- Zvolil správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>- Poznať spôsob administrácie | - Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>- Poznal spôsob administrácie | | |
| Záruka na ND a prácu | 1 | | - Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi | - Vedel odovzdať vozidlo zákazníkovi | | |
| Záruka mobility | 1 | | - Definovať jednotlivé podmienky | - Definoval jednotlivé podmienky | | |
| Kulancia | 1 | | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizoval ich význam | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Definovať proces spracovania zákazky | - Definoval proces spracovania zákazky | | |
| Identita pracovníkov k značke | 1 | | - Definovať pojem vyjednávanie<br>- Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | - Definoval pojem vyjednávanie<br>- Zvolil správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | | |
| Identita pracovníkov k firme | 1 | | - Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>- Poznať spôsob administrácie | - Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>- Poznal spôsob administrácie | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi | - Vedel odovzdať vozidlo zákazníkovi | | |
| BOZP v servise | 1 | | - Definovať jednotlivé podmienky | - Definoval jednotlivé podmienky | | |
| Požiarna ochrana v servise | 1 | | - Prakticky precvičiť administráciu dokladov | - Prakticky precvičil administráciu dokladov | | |
| Prieskum spokojnosti v servise | 1 | | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizoval ich význam | | |

## II. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ZÁKLADY PREVÁDZKY SERVISU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY POPREDAJNÝCH SLUŽIEB** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY PREDAJA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |

### UČEBNÉ ZDROJE

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ZÁKLADY PREVÁDZKY SERVISU** | | Dataprojektor, počítač | | |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY POPREDAJNÝCH SLUŽIEB** | | Dataprojektor, počítač | | Internet |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY PREDAJA** | | Dataprojektor, počítač | | Internet |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: PREVÁDZKA SERVISU A PREDAJA VOZIDIEL | | | | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **ZÁKLADY PREVÁDZKY SERVISU** | **18** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Základné pojmy | 1 | základy ekonomiky autoservisu | - Poznať základné definície | - Poznal základné definície | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Zásady BOZP | 1 | | - Poznať základné ustanovenia zákona 124/2006 | - Poznal základné ustanovenia zákona 124/2006 | | |
| Zásady PO, ekológia, odpadové hospodárstvo | 3 | | - Poznať základné opatrenia na ochranu pred požiarmi a ekologickými škodami | - Poznal základné opatrenia na ochranu pred požiarmi a ekologickými škodami | | |
| Logistika servisu<br>Logistika náhradných dielov | 2 | | - Popísať logistiku servisu<br>- Zoznámiť sa s dokumentáciou servisu<br>- Poznať organizačnú štruktúru servisu | - Popísal logistiku servisu<br>- Zoznámiť sa s dokumentáciou servisu<br>- Poznal organizačnú štruktúru servisu | | |
| Skladovanie | 1 | | - Poznať typy skladov<br>- Vedieť spracovať základnú skladovú dokumentáciu | - Poznal typy skladov<br>- Vedel spracovať základnú skladovú dokumentáciu | | |
| Organizačná štruktúra servisu, organizačná štruktúra oddelenia ND | 2 | | - Definovať jednotlivé položky<br>- organizačnej štruktúry servisu | - Definoval jednotlivé položky<br>- organizačnej štruktúry servisu | | |
| Profil a opis činnosti - prijímací technik, vedúci servisu | 4 | | - Vymenovať základné požiadavky na prijímacieho technika a vedúceho servisu<br>- Popísať ich činnosť | - Vymenoval základné požiadavky na prijímacieho technika a vedúceho servisu<br>- Popísal ich činnosť | | |
| Tvorba zisku a náklady servisu | 2 | | - Vedieť stanoviť náklady servisu<br>- Určiť výšku nákladov<br>- Definovať zisk | - Vedel stanoviť náklady servisu<br>- Určil výšku nákladov<br>- Definoval zisk | | |
| Modelová situácia | 2 | | - Prakticky precvičiť - vytvorenie profilu a organizačnej štruktúry | - Prakticky precvičil - vytvorenie profilu a organizačnej štruktúry | | |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY PREDAJA** | **18** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Definícia predaja, fázy predaja | 2 | | - Definovať predaj<br>- Poznať typy predaja<br>- Vymenovať fázy predaja<br>- Definovať fázy predaja | - Definoval predaj<br>- Poznal typy predaja<br>- Vymenoval fázy predaja<br>- Definoval fázy predaja | | |
| Rozdelenie zákazníkov | 1 | | - Poznať typy zákazníkov<br>- Vysvetliť pojem zákazník<br>- Poznať spôsoby predaja<br>- Definovať význam styku so zákazníkom | - Poznať typy zákazníkov<br>- Vysvetliť pojem zákazník<br>- Poznal spôsoby predaja<br>- Definoval význam styku so zákazníkom | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Riadenie vzťahov so zákazníkmi, CRM | 1 | základy ekonomiky autoservisu<br>automobily<br>komunikácia | - Poznať systém CRM<br>- Správne komunikovať s rôznymi typmi zákazníkov | - Poznal systém CRM<br>- Správne komunikoval s rôznymi typmi zákazníkov | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Prieskum spokojnosti zákazníkov (CRM) | 1 | | - | - | | |
| Servisný cyklus | 1 | | - Charakterizovať servisný cyklus<br>- Vymenovať fázy servisného cyklu | - Charakterizoval servisný cyklus<br>- Vymenoval fázy servisného cyklu | | |
| Doklady využívané v servisnom cykle | 1 | | - Vymenovať doklady používané v servisnom cykle<br>- Poznať náležitosti | - Vymenoval doklady používané v servisnom cykle<br>- Poznal náležitosti | | |
| Predajný cyklus | 1 | | - Charakterizovať predajný cyklus<br>- Vymenovať fázy predajného cyklu | - Charakterizoval predajný cyklus<br>- Vymenoval fázy predajného cyklu | | |
| Doklady využívané v predajnom cykle | 1 | | - Vymenovať doklady používané v predajnom cykle<br>- Poznať náležitosti | - Vymenoval doklady používané v predajnom cykle<br>- Poznal náležitosti | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť prácu s dokladmi v servisnom a predajnom cykle | - Prakticky precvičil prácu s dokladmi v servisnom a predajnom cykle | | |
| Objednávka - definícia, náležitosti, formy | 1 | | - Definovať objednávku<br>- Popísať náležitosti objednávky<br>- Charakterizovať formy objednávky<br>- Vysvetliť spôsob spracovania objednávky | - Definoval objednávku<br>- Popísal náležitosti objednávky<br>- Charakterizoval formy objednávky<br>- Vysvetlil spôsob spracovania objednávky | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť tvorbu objednávok | - Prakticky precvičil tvorbu objednávok | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>skupinová písomná práca |
| Čakacie doby, dodacie lehoty, príprava vozidla | 1 | | - Definovať jednotlivé lehoty<br>- Poznať PDI cyklus | - Definoval jednotlivé lehoty<br>- Poznal PDI cyklus | | |
| Odovzávacia fáza v predajnom cykle | 1 | | - Poznať zásady odovzdávania vozidla v predajnom cykle | - Poznal zásady odovzdávania vozidla v predajnom cykle | | |
| Odovzávacia fáza v servisnom cykle | 1 | | - Poznať zásady odovzdávania vozidla v servisnom cykle | - Poznal zásady odovzdávania vozidla v servisnom cykle | | |
| Náväznosť predaja na servis, predaj ND a doplnkov | 1 | | - Opísať význam náväznosti predaja na servis<br>- Charakterizovať predaj ND a doplnkov | - Opísal význam náväznosti predaja na servis<br>- Charakterizoval predaj ND a doplnkov | | |
| **ORGANIZÁCIA PREVÁDZKY POPREDAJNÝCH SLUŽIEB** | **7** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Organizácia servisu - popredaných služieb | 1 | základy ekonomiky autoservisu | - Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>- Charakterizovať ich význam | - Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | komunikácia | | - Charakterizoval ich význam | Písomné skúšanie | skupinová písomná práca |
| Proces spracovania zákazky | 1 | | - Definovať proces spracovania zákazky | - Definoval proces spracovania zákazky | | |
| Vyjednávanie | 1 | | - Definovať pojem vyjednávanie<br>- Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | - Definoval pojem vyjednávanie<br>- Zvolil správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka | | |
| Administrácia - doklady | 1 | | - Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>- Poznať spôsob administrácie | - Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>- Poznal spôsob administrácie | | |
| Odovzdávanie vozidla zákazníkovi | 1 | | - Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi | - Vedel odovzdať vozidlo zákazníkovi | | |
| Finančné, garančné , kulančné podmienky | 1 | | - Definovať jednotlivé podmienky | - Definoval jednotlivé podmienky | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Prakticky precvičiť administráciu dokladov | - Prakticky precvičil administráciu dokladov | | |

# Základy ekonomiky autoservisu

| Názov predmetu | ZÁKLADY EKONOMIKY AUTOSERVISU A PREDAJA VOZIDIEL |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý |
| **Časový rozsah výučby** | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Cieľom vyučovacieho predmetu Základy ekonomiky autoservisu a predaja vozidiel v odbore je dať študentom prehľad o bankových a nebankových produktoch, ktoré sú ponúkané v súvislosti s predajom a opravami motorových vozidiel. Okrem toho žiak musí ovládať základné ekonomické kategórie podľa zákona o účtovníctve a zákona o DPH, ako sú účtovný prípad, účtovná operácie, účtovný doklad a účtovný záznam, faktúra a jej náležitosti, splatnosť faktúry, zdaniteľný obchod, dodanie faktúry a tovaru. Dôležitou oblasťou je cenotvorba, kalkulácie ceny podľa zákona o cenách.
Otázky bezpečnosti práce a ochrany zdravia pri práci sú neoddeliteľnou súčasťou každého odborného predmetu podľa učebného plánu a preto sa s nimi vyučujúci musí zaoberať, hlavné v súvislosti s technologickými postupmi a činnosťami vyskytujúcimi sa pri vykonávaní opráv vozidiel.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete ZÁKLADY EKONOMIKY AUTOSERVISU A PREDAJA VOZIDIEL využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**
- overovať a interpretovať získané údaje
- pracovať so základnými informačno komunikačnými technológiami

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- uzatvárať jasné dohody

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**
- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**
- v koncepcii výučby s riešením problémov využívame kombináciu počítačových prezentácií a heuristických diskusií, čo sa zaradilo medzi najefektívnejšie stratégie vzdelávania,
- elektronické vzdelávanie - výučba interaktívnymi tabuľami ,
- elektronické vzdelávanie ako spôsob multimediálnej výučby na báze internetu,
- projektová výučba, riešenie projektu, keď študenti samostatne vyhľadávajú potrebné informácie pomocou počítača a internetu,

Uvádzanie nových informačných technológií do výučby pomáha preklenúť uniformné vzdelávanie, ktoré blokuje cestu vlastného rozvoja osobnosti, rozvíjanie vnútorných dispozícií žiakov, uplatnenie ich schopností v spoločnosti. Umožňuje sa takto jednotlivcovi objaviť a rozvíjať svoj individuálny potenciál, pomáha mu v sebarealizácii.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 = 32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **získava informácie z otvorených zdrojov, hlavne však s využitím internetu,** | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uvedomuje si nutnosť posudzovania rozdielnej vierohodnosti rôznych informačných zdrojov**<br>kriticky pristupuje k získaným informáciám, je mediálne gramotný, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **Pozná pravidlá pri uzatváraní dohôd** | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
### 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín

**STRATÉGIA VYUČOVANIA**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **MAJETOK A ZDROJE MAJETKU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov |

| | | |
|---|---|---|
| | Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Demonštrácia a pozorovanie |
| **HOSPODÁRENIE FIRMY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ZÁKLADY ÚČTOVNÍCTVA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **OBEH DOKLADOV** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **FAKTURÁCIA A VYSTAVENIE DAŇ. DOKLADOV** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **ZÁKON O DPH** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo | Dataprojektor, počítač | Zákon o účtovníctve | |
| **MAJETOK A ZDROJE MAJETKU** | R. Šlosár.. A.Šlosárová: účtovníctvo pre 2.ročník OA<br>Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo | Dataprojektor, počítač | | internet |
| **HOSPODÁRENIE FIRMY** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstv | Dataprojektor, počítač | | Hospodárske noviny |
| **ZÁKLADY ÚČTOVNÍCTVA** | R. Šlosár.. A.Šlosárová: účtovníctvo pre 2.ročník OA | Dataprojektor, počítač | Účtová osnova | |
| **OBEH DOKLADOV** | R. Šlosár.. A.Šlosárová: účtovníctvo pre 2.ročník OA | Dataprojektor, počítač | Doklady – PPD, VPD | |
| **FAKTURÁCIA A VYSTAVENIE DAŇ. DOKLADOV** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo | Dataprojektor, počítač | Faktúra, dodací list | |
| **ZÁKON O DPH** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo | Dataprojektor, počítač | | Zákon o dani z pridanej hodnoty |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: | ZÁKLADY EKONOMIKY AUTOSERVISU A PREDAJA VOZIDIEL | | | 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Úvod do predmetu** | **2** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Ekonomika prevádzky | 1 | Právna náuka | - Vysvetliť rozdiel medzi ekonomikou a ekonómiou<br>- Charakterizovať obsah ekonomiky prevádzky servisu | - Vysvetlil rozdiel medzi ekonomikou a ekonómiou<br>- Charakterizoval obsah ekonomiky prevádzky servisu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Hodnota - tvorba hodnoty | 1 | | - Definovať produkt<br>- Popísať vytvorenie hodnoty produktu servisu | - Definoval produkt<br>- Popísať vytvorenie hodnoty produktu servisu | | |
| **Majetok a zdroje majetku** | **6** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Kolobeh majetku v servise | 1 | Základy logistiky<br>Tovaroznalectvo | - Charakterizovať pojem kolobeh majetku<br>- Vymenovať fázy kolobehu majetku v servise<br>- Nakresliť schému kolobehu majetku | - Charakterizoval pojem kolobeh majetku<br>- Vymenoval fázy kolobehu majetku v servise<br>- Nakreslil schému kolobehu majetku | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| kolobeh majetku v predaji | 1 | | - Vymenovať fázy kolobehu majetku v predaji<br>- Popísať činnosť predaja v súvislosti s kolobehom majetku | - Vymenoval fázy kolobehu majetku v predaji<br>- Popísal činnosť predaja v súvislosti s kolobehom majetku | | |
| Kolobeh majetku v sklade | 1 | | - Popísať fázy kolobehu majetku v sklade<br>- Charakterizovať spôsob evidencie ND v sklade | - Popísal fázy kolobehu majetku v sklade<br>- Charakterizoval spôsob evidencie ND v sklade | | |
| Zložky majetku - rozdelenie | 1 | | - Definovať majetok a zdroje krytia<br>- Rozdeliť majetok podľa dĺžky použitia<br>- Vysvetliť rozdiel medzi dlhodobým a krátkodobým majetkom<br>- Vysvetliť opotrebenie majetku | - Definoval majetok a zdroje krytia<br>- Rozdelil majetok podľa dĺžky použitia<br>- Vysvetlil rozdiel medzi dlhodobým a krátkodobým majetkom<br>- Vysvetlil opotrebenie majetku | | |
| Súvaha | 1 | | - Definovať pojem súvaha, jej obsah a formu<br>- Vymenovať druhy súvah<br>- Charakterizovať súvahový deň a súvahový stav<br>- Vysvetliť súvislosť súvahy a podvojného účtovníctva | - Definoval pojem súvaha, jej obsah a formu<br>- Vymenoval druhy súvah<br>- Charakterizoval súvahový deň a súvahový stav<br>- Vysvetlil súvislosť súvahy a podvojného účtovníctva | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Výkaz o majetku a zdrojoch majetku | 1 | | - Vysvetliť o čom hovorí výkaz o majetku a zdrojoch krytia<br>- Popísať výkaz o majetku a zdrojoch krytia | - Vysvetlil o čom hovorí výkaz o majetku a zdrojoch krytia<br>- Popísal výkaz o majetku a zdrojoch krytia | | |
| **Hospodárenie firmy** | **5** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Výsledok hospod. v servise, predaji a sklade | 1 | Prevádzka servisu<br>Základy logistiky<br>Tovaroznalectvo | - Definovať výsledok hospodárenia<br>- Vymenovať možnosti vzniku výsledku hospodárenia v servise, predaji a sklade | - Definovaťlvýsledok hospodárenia<br>- Vymenoval možnosti vzniku výsledku hospodárenia v servise, predaji a sklade | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Náklady | 1 | | - Definovať pojem náklady<br>- Uviesť príklady nákladov, ktoré môžu vzniknúť | - Definoval pojem náklady<br>- Uviedol príklady nákladov, ktoré môžu vzniknúť | | |
| Rozdelenie nákladov | 1 | | - Vymenovať náklady z bežnej činnosti<br>- Vymenovať náklady z mimoriadnej činnosti<br>- Vymenovať daňové náklady | - Vymenoval náklady z bežnej činnosti<br>- Vymenoval náklady z mimoriadnej činnosti<br>- Vymenoval daňové náklady | | |
| Výnosy | 1 | | - Definovať pojem výnosy<br>- Uviesť príklady vzniku výnosov v autoservise | - Definoval pojem výnosy<br>- Uviedol príklady vzniku výnosov v autoservise | | |
| Rozdelenie výnosov | 1 | | - Definovať výnosy z realizácie výkonov<br>- Uviesť príklady<br>- Definovať ostatné výnosy podľa oblasti činnosti | - Definoval výnosy z realizácie výkonov<br>- Uviedol príklady<br>- Definoval ostatné výnosy podľa oblasti činnosti | | |
| **Základy účtovníctva** | **3** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Definícia účtovníctva, právna úprava | 1 | Prevádzka servisu<br>Základy logistiky | - Charakterizovať predmet účtovníctva<br>- Vymenovať funkcie účtovníctva<br>- Vymenovať sústavy účtovníctva u nás v súvislosti so Zákonom o účtovníctve<br>- Vymenovať právne normy, ktoré musíme rešpektovať pri vedení účtovníctva | - Charakterizoval predmet účtovníctva<br>- Vymenoval funkcie účtovníctva<br>- Vymenoval sústavy účtovníctva u nás v súvislosti so Zákonom o účtovníctve<br>- Vymenoval právne normy, ktoré musíme rešpektovať pri vedení účtovníctva | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Účtovný prípad | 1 | | - Definovať účtovný prípad<br>- Vysvetliť rozdiel medzi účtovným prípadom a hospodárskou operáciou<br>- Uviesť príklady účtovného prípadu a hospodárskej operácie | - Definoval účtovný prípad<br>- Vysvetlil rozdiel medzi účtovným prípadom a hospodárskou operáciou<br>- Uviedol príklady účtovného prípadu a hospodárskej operácie | | |
| Účtovný záznam | 1 | | - Definovať účtovný záznam<br>- Vymenovať spôsoby účtovného záznamu | - Definoval účtovný záznam<br>- Vymenoval spôsoby účtovného záznamu | | |

| **Obeh dokladov** | **8** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Účtovný doklad, druhy účt. Dokladov | 1 | | - Vymenovať funkcie účtovných dokladov<br>- Vysvetliť rozdiel medzi internými a externými účtovnými dokladmi<br>- Vysvetliť rozdiel medzi jednotlivými a zbernými účtovnými dokladmi | - Vymenoval funkcie účtovných dokladov<br>- Vysvetlil rozdiel medzi internými a externými účtovnými dokladmi<br>- Vysvetlil rozdiel medzi jednotlivými a zbernými účtovnými dokladmi | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Náležitosti účtovných dokladov | 1 | | - Vymenovať náležitosti účtovných dokladov<br>- Vymenovať vlastnosti účtovných dokladov | - Vymenoval náležitosti účtovných dokladov<br>- Vymenoval vlastnosti účtovných dokladov | | |
| Obeh účtovných dokladov v predaji | 1 | | - Vymenovať postupnosť krokov pri obehu účtovných dokladov<br>- Definovať pojem archivácia dokladov<br>- Vymenovať typy archívov | - Vymenovať postupnosť krokov pri obehu účtovných dokladov<br>- Definoval pojem archivácia dokladov<br>- Vymenoval typy archívov | | |
| Obeh účtovných dokladov v servise | 1 | | - Popísať obeh účtovných dokladov v servise<br>- Vymenovať doklady, ktoré sa vystavujú pre servis | - Popísal obeh účtovných dokladov v servise<br>- Vymenoval doklady, ktoré sa vystavujú pre servis | | |
| Obeh účtovných dokladov v sklade ND | 1 | | - Popísať obeh účtovných dokladov v sklade ND<br>- Vymenovať doklady, ktoré sa vystavujú pre sklad | - Popísal obeh účtovných dokladov v sklade ND<br>- Vymenoval doklady, ktoré sa vystavujú pre sklad | | |
| Práca s elektronickou registr. pokladňou | 1 | | - Definovať pojem elektronická registračná pokladňa<br>- Vysvetliť princíp práce s touto pokladňou<br>- Vystaviť PPD a VPD na základe bloku z registračnej pokladnice | - Definoval pojem elektronická registračná pokladňa<br>- Vysvetlil princíp práce s touto pokladňou<br>- Vystavil PPD a VPD na základe bloku z registračnej pokladnice | | |
| Hotovostný a bezhotovostný plat. Styk | 1 | | - Definovať hotovostný platobný styk<br>- Vymenovať výhody a nevýhody hotovostného platobného styku<br>- Definovať bezhotovostný platobný styk<br>- Vymenovať výhody a nevýhody bezhotovostného platobného styku | - Definoval hotovostný platobný styk<br>- Vymenoval výhody a nevýhody hotovostného platobného styku<br>- Definoval bezhotovostný platobný styk<br>- Vymenovaťlvýhody a nevýhody bezhotovostného platobného styku | | |
| Mýlne platby, ochrana pred falšovaním | 1 | | - Popísať možnosti vzniku mýlnej platby<br>- Vymenovať spôsoby zabezpečenia pred falšovaním | - Popísal možnosti vzniku mýlnej platby<br>- Vymenoval spôsoby zabezpečenia pred falšovaním | | |
| **Fakturácia a vystavenie daň. Dokladov** | **4** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Zloženie faktúry podľa zákona o DPH | 1 | Prevádzka servisu<br>Informatika | - Definovať faktúru<br>- Vymenovať náležitosti faktúry podľa zákona o DPH<br>- Vytvoriť faktúru pomocou programu Excel | - Definoval faktúru<br>- Vymenoval náležitosti faktúry podľa zákona o DPH<br>- Vytvoril faktúru pomocou programu Excel | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Zloženie faktúry podľa zákona o účtovníctve | 1 | | - Vymenovať náležitosti faktúry podľa zákona o účtovníctve<br>- Vytvoriť faktúru pomocou programu Word | - Vymenoval náležitosti faktúry podľa zákona o účtovníctve<br>- Vytvoril faktúru pomocou programu Word | | |
| Vystavenie a doručenie faktúry | 1 | | - Vystaviť faktúru na základe konkrétneho prípadu<br>- Vymenovať spôsoby doručenia faktúry | - Vystavil faktúru na základe konkrétneho prípadu<br>- Vymenoval spôsoby doručenia faktúry | | |
| Splatnosť faktúry, vymáhanie pohľadávok | 1 | | - Vysvetliť pojem doba splatnosti faktúry<br>- Vymenovať spôsoby vymáhania pohľadávok | - Vysvetlil pojem doba splatnosti faktúry<br>- Vymenova spôsoby vymáhania pohľadávok | | |
| **Zákon o DPH** | **4** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| DPH na vstupe | 1 | Prevádzka servisu<br>Právna náuka | - Definovať daňovú sústavu<br>- Rozdeliť dane<br>- Definovať pridanú hodnotu<br>- Vysvetliť daň na vstupe<br>- Vypočítať príklad | - Definoval daňovú sústavu<br>- Rozdelil dane<br>- Definoval pridanú hodnotu<br>- Vysvetlil daň na vstupe<br>- Vypočítal príklad | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| DPH na výstupe | 1 | | - Vysvetliť daň na výstupe<br>- Vypočítať príklad<br>- Vypočítať daňovú povinnosť | - Vysvetlil daň na výstupe<br>- Vypočítal príklad<br>- Vypočítal daňovú povinnosť | | |
| Odpočet DPH | 1 | | - Charakterizovať pojem odpočet DPH<br>- Uviesť príklady | - Charakterizoval pojem odpočet DPH<br>- Uviedol príklady | | |
| Daňové priznanie | 1 | | - Charakterizovať daňové priznanie<br>- Vysvetliť význam podávania daňového priznania | - Charakterizoval daňové priznanie<br>- Vysvetlil význam podávania daňového priznania | | |

## II. ROČNÍK
## 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín

### STRATÉGIA VYUČOVANIA

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **CENA A CENOTVORBA** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **BANKOVE A FINANČNÉ PRODUKTY** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

### UČEBNÉ ZDROJE

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **CENA A CENOTVORBA** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo | Dataprojektor, počítač | Príslušné zákony | internet |
| **BANKOVE A FINANČNÉ PRODUKTY** | Ekonomika pre študijné odbory výrobného a nevýrobného zamerania, Slovenské pedagogické nakladateľstvo<br>R. Šlosár.. A.Šlosárová: účtovníctvo pre 2.ročník OA | Dataprojektor, počítač | Príslušné zákony | internet |

## ROČNÍK : DRUHÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: | ZÁKLADY EKONOMIKY AUTOSERVISU A PREDAJA VOZIDIEL | | | 2 hodiny týždenne, spolu 60 vyučovacích hodín | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **CENA A CENOTVORBA** | **30** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Firemný štandard | 2 | Právna náuka<br>Komunikácia<br>Manažment práce | - Definovať pojem firemný štandard<br>- Poznať význam firemného štandardu | - Definoval pojem firemný štandard<br>- Poznal význam firemného štandardu | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Zákon o cenách | 2 | | - Poznať možnosť získania Zákona o cenách<br>- Získať orientáciu v Zákone o cenách | - Poznal možnosť získania Zákona o cenách<br>- Získal orientáciu v Zákone o cenách | | |
| Tvorba ceny podľa firemného štandardu | 2 | | - Poznať prepojenie medzi Zákonom o cenách a firemným štandardom | - Poznal prepojenie medzi Zákonom o cenách a firemným štandardom | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť základnú cenu pre zákazníka na vybraný produkt | - Vytvoril základnú cenu pre zákazníka na vybraný produkt | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Zľavy | 1 | | - Definovať pojem zľava<br>- Popísať možnosti ponúkania zliav v servise pri predaji auta, alebo pri oprave auta | - Definoval pojem zľava<br>- Popísal možnosti ponúkania zliav v servise pri predaji auta, alebo pri oprave auta | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť cenovú ponuku na predaj auta aj s príslušnou zľavou | - Vytvoril cenovú ponuku na predaj auta aj s príslušnou zľavou | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Rabaty | 1 | | - Definovať pojem rabat<br>- Vymenovať možnosti používania rabatov | - Definoval pojem rabat<br>- Vymenoval možnosti používania rabatov | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Vypočítať rabat majiteľa firmy z ceny náhradných dielov | - Vypočítal rabat majiteľa firmy z ceny náhradných dielov | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Akcie | 1 | | - Definovať pojem akcia<br>- Vymenovať druhy akcií | - Definoval pojem akcia<br>- Vymenoval druhy akcií | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť ponukový list na ľubovoľnú akciu ponúkanú ľubovoľným servisom | - Vytvoril ponukový list na ľubovoľnú akciu ponúkanú ľubovoľným servisom | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Prirážky | 1 | | - Vysvetliť význam používania prirážok | - Vysvetlil význam používania prirážok | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Modelová situácia | 1 | | - Vypočítať 10% prirážku pri oprave nečakanej poruchy | - Vypočítal 10% prirážku pri oprave nečakanej poruchy | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |
| Zmluvné pokuty | 1 | Právna náuka<br>Komunikácia<br>Manažment práce | - Vysvetliť spojenie zmluvné pokuty<br>- Uviesť príklad pokuty v prípade nedodržania zmluvy | - Vysvetlil spojenie zmluvné pokuty<br>- Uviedol príklad pokuty v prípade nedodržania zmluvy | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Kalkulácie opravy motorového vozidla | 1 | | - Poznať zložky kalkulácie opravy motorového vozidla | - Poznal zložky kalkulácie opravy motorového vozidla | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vytvoriť kalkuláciu cenu na opravu spojky | - Vytvoril kalkuláciu cenu na opravu spojky | | |
| Kalkulácia ceny nového motorového vozidla | 1 | | - Poznať zložky kalkulácie ceny nového motorového vozidla | - Poznal zložky kalkulácie ceny nového motorového vozidla | | |
| Cenová ponuka | 1 | | - Vytvoriť cenovú ponuku na určený model<br>- Ponúknuť možnosť zľavy pre stáleho zákazníka | - Vytvoril cenovú ponuku na určený model<br>- Ponúkol možnosť zľavy pre stáleho zákazníka | | |
| Prezentácia ceny | 1 | | - Prezentovať vypočítanú cenu zákazníkovi<br>- Ovládať vyjednávanie so zákazníkom | - Prezentoval vypočítanú cenu zákazníkovi<br>- Ovládal vyjednávanie so zákazníkom | | |
| Financovanie produktu | 1 | | - Vymenovať možnosti financovania produktu<br>- Vysvetliť rozdiel medzi úverom a leasingom | - Vymenoval možnosti financovania produktu<br>- Vysvetlil rozdiel medzi úverom a leasingom | | |
| Odsúhlasenie a potvrdenie objednávky | 1 | | - Vymenovať náležitosti objednávky<br>- Vysvetliť záväznosť objednávky a potvrdenia objednávky | - Vymenoval náležitosti objednávky<br>- Vysvetlil záväznosť objednávky a potvrdenia objednávky | | |
| Úprava objednávky | 1 | | - Reagovať na námietky zákazníka v objednávke | - Reagoval na námietky zákazníka v objednávke | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>skupinová písomná práca |
| Odsúhlasenie a potvrdenie rozsahu zákazky | 1 | | - Vytvoriť konečnú podobu objednávky na základe rozsahu zákazky | - Vytvoril konečnú podobu objednávky na základe rozsahu zákazky | | |
| Špecifikácia objednávky vo firemnom softvéri | 1 | | - Vytvoriť objednávku ručne<br>- Vytvoriť objednávku v elektronickej podobe | - Vytvoril objednávku ručne<br>- Vytvoril objednávku v elektronickej podobe | | |
| Vypracovanie kúpnej zmluvy | 1 | | - Poznať náležitosti kúpnej zmluvy<br>- Vypracovať kúpnu zmluvu podľa vzoru | - Poznal náležitosti kúpnej zmluvy<br>- Vypracoval kúpnu zmluvu podľa vzoru | | |
| Príprava dokladov pre odovzdanie vozidla | 1 | | - Vymenovať doklady potrebné pre odovzdanie vozidla<br>- Vyplniť potrebné doklady ručne | - Vymenoval doklady potrebné pre odovzdanie vozidla<br>- Vyplnil potrebné doklady ručne | | |
| Modelová situácia | 3 | | - Vyplniť potrebné doklady pre odovzdanie vozidla pomocou firemného sofrvéru | - Vyplnil potrebné doklady pre odovzdanie vozidla pomocou firemného sofrvéru | individuálna práca | riešenie konkrétnych úloh |

| **BANKOVE A FINANČNÉ PRODUKTY** | **30** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Úvery - charakteristika | 1 | Právna náuka<br>Komunikácia<br>Manažment práce | - Definovať pojem úver<br>- Vymenovať inštitúcie, ktoré ponúkajú úvery | - Definoval pojem úver<br>- Vymenoval inštitúcie, ktoré ponúkajú úvery | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Rozdelenie úverov | 1 | | - Rozdeliť úvery podľa doby splácania<br>- Popísať výhody a nevýhody zadĺženia | - Rozdelil úvery podľa doby splácania<br>- Popísal výhody a nevýhody zadĺženia | | |
| Využitie úverov v praxi | 1 | | - Popísať možnosti využitia spotrebného úveru<br>- Popísať možnosti využitia hypotekárneho úveru | - Popísal možnosti využitia spotrebného úveru<br>- Popísal možnosti využitia hypotekárneho úveru | | |
| Istina - definícia | 1 | | - Definovať pojem istina<br>- Vymenovať možnosti splatenia istiny | - Definoval pojem istina<br>- Vymenoval možnosti splatenia istiny | | |
| Úrok - definícia | 1 | | - Definovať pojem úrok<br>- Vysvetliť rozdiel medzi pevnou a pohyblivou úrokovou sadzbou | - Definoval pojem úrok<br>- Vysvetlil rozdiel medzi pevnou a pohyblivou úrokovou sadzbou | | |
| Typy úročenia | 1 | | - Definovať jednoduché úročenie<br>- Definovať zložené úročenie | - Definoval jednoduché úročenie<br>- Definoval zložené úročenie | | |
| Výpočet úročenia | 1 | | - Vypočítať výšku úrokov jednoduchým úročením<br>- Vypočítať výšku úrokov zloženým úročením | - Vypočítal výšku úrokov jednoduchým úročením<br>- Vypočítal výšku úrokov zloženým úročením | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>písomná skupinová práca |
| Porovnanie úverových produktov jednotlivých bankových subjektov | 1 | | - Vymenovať úverové produkty aspoň u troch bankových a nebankových subjektov<br>- Porovnať tieto produkty | - Vymenoval úverové produkty aspoň u troch bankových a nebankových subjektov<br>- Porovnal tieto produkty | | |
| Výpočet splátkového kalendára | 1 | | - Definovať pojem splátkový kalendár<br>- Vypočítať výšku splátok pomocou softvéru | - Definoval pojem splátkový kalendár<br>- Vypočítal výšku splátok pomocou softvéru | | |
| Možnosti splatenia úveru | 1 | | - Definovať pojem splátka<br>- Vysvetliť rozdiel medzi anuitnými a rovnomernými splátkami<br>- Vysvetliť rozdiel medzi progresívnymi a degresívnymi splátkami | - Definoval pojem splátka<br>- Vysvetlil rozdiel medzi anuitnými a rovnomernými splátkami<br>- Vysvetlil rozdiel medzi progresívnymi a degresívnymi splátkami | | |
| Sankcie za predčasné splatenie | 1 | | - Vymenovať poplatky spojené s úverom<br>- Charakterizovať poplatky za predčasné splatenie úveru | - Vymenoval poplatky spojené s úverom<br>- Charakterizoval poplatky za predčasné splatenie úveru | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| Leasing - definícia | 1 | Právna náuka | - Definovať pojem leasing<br>- Vymenovať náležitosti leasingovej zmluvy | - Definoval pojem leasing<br>- Vymenoval náležitosti leasingovej zmluvy | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Finančný leasing | 1 | Komunikácia<br>Manažment práce | - Definovať pojem finančný leasing<br>- Vysvetliť prednostné právo kúpy prenajatej veci nájomcom | - Definoval pojem finančný leasing<br>- Vysvetlil prednostné právo kúpy prenajatej veci nájomcom | | |
| Operatívny leasing | 1 | | - Definovať pojem operatívny leasing<br>- Definovať, kto môže využívať operatívny leasing a kto finančný leasing | - Definoval pojem operatívny leasing<br>- Definoval, kto môže využívať operatívny leasing a kto finančný leasing | | |
| Využitie leasingov pri predaji nových automobilov | 1 | | - Vymenovať možnosti financovania predaja nových vozidiel | - Vymenoval možnosti financovania predaja nových vozidiel | | |
| Rozdiel leasing - úver | 1 | | - Popísať rozdiel medzi úverom a leasingom aspoň na základe troch kritérií | - Popísal rozdiel medzi úverom a leasingom aspoň na základe troch kritérií | | |
| Modelová situácia | 1 | | - Vypracovať ponuku financovania pri predaji nového auta zákazníkovi | - Vypracoval ponuku financovania pri predaji nového auta zákazníkovi | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>písomná skupinová práca |
| Poisťovacie produkty | 1 | | - Definovať pojem poistenie<br>- Vymenovať účastníkov poistného vzťahu<br>- Vymenovať poisťovacie produkty v spojitosti s predajom automobilov | - Definoval pojem poistenie<br>- Vymenoval účastníkov poistného vzťahu<br>- Vymenoval poisťovacie produkty v spojitosti s predajom automobilov | | |
| Povinné zmluvné poistenie | 1 | | - Definovať povinné zmluvné poistenie<br>- Vysvetliť vznik povinného zmluvného poistenia<br>- Popísať správu o nehode | - Definoval povinné zmluvné poistenie<br>- Vysvetlil vznik povinného zmluvného poistenia<br>- Popísal správu o nehode | | |
| Úloha poistenia | 1 | | - Vymenovať funkcie poistenia<br>- Rozdeliť poistenie podľa predmetu poistenia a podľa záväznosti<br>- Vymenovať škody kryté týmto poistením | - Vymenoval funkcie poistenia<br>- Rozdelil poistenie podľa predmetu poistenia a podľa záväznosti<br>- Vymenoval škody kryté týmto poistením | | |
| Poistná zmluva | 1 | | - Vysvetliť potrebu poistnej zmluvy<br>- Vymenovať náležitosti poistnej zmluvy | - Vysvetlil potrebu poistnej zmluvy<br>- Vymenoval náležitosti poistnej zmluvy | | |
| Uzatvorenie obchodu | 1 | | - Popísať spôsob poistenia pri uzatvorení obchodu | - Popísal spôsob poistenia pri uzatvorení obchodu | | |
| Vyplnenie dokladov | 1 | | - Vyplniť potrebné doklady | - Vyplnil potrebné doklady | | |
| Výpočet ceny za poistenie | 1 | Právna náuka<br>Manažment práce | - Vypočítať na základe softvéru výšku poistnej ceny | - Vypočítal na základe softvéru výšku poistnej ceny | | |
| Havarijné poistenie | 1 | | - Definovať havarijné poistenie | - Definoval havarijné poistenie | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Úloha poistenia | 1 | | - Vymenovať možnosti krytia<br>- Vymenovať spôsoby platenia tohto poistenia | - Vymenoval možnosti krytia<br>- Vymenoval spôsoby platenia tohto poistenia | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Poistná zmluva | 1 | | - Vysvetliť potrebu poistnej zmluvy<br>- Vymenovať náležitosti poistnej zmluvy | - Vysvetlil potrebu poistnej zmluvy<br>- Vymenoval náležitosti poistnej zmluvy | | |
| Uzatvorenie obchodu | 1 | | - Popísať spôsob poistenia pri uzatvorení obchodu | - Popísal spôsob poistenia pri uzatvorení obchodu | | |
| Vyplnenie dokladov | 1 | | - Vyplniť potrebné doklady | - Vyplnil potrebné doklady | | |
| Výpočet ceny za poistenie | 1 | | - Vypočítať na základe softvéru výšku poistnej ceny | - Vypočítal na základe softvéru výšku poistnej ceny | | |

# Základy logistiky

| Názov predmetu | ZÁKLADY LOGISTIKY |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**CHARAKTERISTIKA PREDMETU**

Úlohou predmetu je poskytnúť študentom základné vedomosti o hlavných úlohách logistiky, ako je organizovanie skladu, skladového hospodárstva s cieľom optimalizovať skladové zásoby, optimalizovať čas zaskladnenia a vyskladnenia tovaru, skrátiť vyhľadávanie tovaru a prístupovú dobu k jeho vyskladneniu. Logistika rieši aj spôsoby dopravy do a zo skladu s cieľom optimalizovať čas a náklady na dodávku a výdaj zo skladu. Dôležitou úlohou je vecná správnosť objednávky, ktorá súvisí so znalosťami o konštrukcii a diagnostike motorového vozidla, čiže objednávka podľa správneho katalógového čísla náhradného dielu a podľa VIN čísla druhu a typu motorového vozidla. Dôležité je optimalizácia uloženia skladu z pohľadu obrátkovosti konkrétnych druhov náhradných dielov..

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH KOMPETENCIÍ**

Vo vyučovacom predmete ZÁKLADY LOGISTIKY využívame pre utváranie a rozvoj nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**

- stanoviť priority cieľov
- predkladať vlastné návrhy na zlepšenie práce

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 08) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.

Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 8 x 4 =32). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak má pozitívny vzťah k učeniu sa,**<br>svoje učenie sa a pracovnú činnosť si sám plánuje a organizuje, využíva ako prostriedok pre sebarealizáciu a osobný rozvoj, je aktívny vo výučbe, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **ovláda rôzne techniky učenia sa, vie si vytvoriť vhodný študijný režim**<br>efektívne využíva rôzne stratégie učenia sa pre získanie a spracovanie poznatkov a informácií, hľadá a rozvíja účinné postupy vo svojom učení sa, reflektuje proces vlastného učenia sa a myslenia | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **uplatňuje rôzne spôsoby práce s textom,**<br>zvlášť študijné a analytické čítanie, efektívne vyhľadáva a spracováva informácie, je čitateľsky gramotný | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **s porozumením počúva hovorené prejavy, robí si poznámky**<br>napr. výklad, prednášku, preslov a iné, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **využíva k svojmu učeniu sa rôzne informačné zdroje,**<br>včítane skúseností vlastných a druhých ľudí, kriticky pristupuje k zdrojom informácií, informácie tvorivo spracováva a využíva pri svojom štúdiu a praxi, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **sleduje a hodnotí pokrok pri dosahovaní cieľov svojho učenia sa,**<br>prijíma hodnotenie výsledkov svojho učenia sa, radu i kritiku zo strany druhých, čerpá poučenie pre ďalšiu prácu z vlastných úspechov i chýb, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br>tímovo rieši problémy, - o svojom hľadisku diskutuje, - flexibilne rieši problémy, - začína riešiť rôzne projekty, | 0 1 2 3 4 |
| 08: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 1 2 3 4 |

## I. ROČNÍK
### 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín

| | Metódy | Formy práce |
|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **LOGISTIKA PODNIKU** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **SLUŽBY ZÁKAZNÍKOM** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **NÁKUP** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

| | | |
|---|---|---|
| | Heuristická - riešenie úloh a cvičení | |
| **PROCESY PRI PREPRAVE** | Informačnoreceptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - riešenie úloh a cvičení | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**UČEBNÉ ZDROJE**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ÚVOD DO PREDMETU** | Ceniga P., Majerčák P. Základy logistiky I, Žilinská Univerzita 2007<br>Weisznerová, M.Základy logistiky, Bratislava:Kontakt plus, s.r.o.2008<br>www.zlz.sk<br>Logistika, ECONOMIA Praha - časopis | Dataprojektor, počítač | | |
| **LOGISTIKA PODNIKU** | | | | internet |
| **SLUŽBY ZÁKAZNÍKOM** | | | | CD, DVD |
| **NÁKUP** | | | doklady | internet |
| **PROCESY PRI PREPRAVE** | | | flipchart | |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: **ZÁKLADY LOGISTIKY** | | | | **1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín** | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Úvod do predmetu** | **3** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Definícia pojmu logistika | 1 | | – poznať význam a pôvod slova logistika<br>– charakterizovať predmet a ciele logistiky | – poznal význam a pôvod slova logistika<br>– charakterizoval predmet a ciele logistiky | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Vývojové trendy ovplyvňujúce rozvoj logistiky | 1 | | – Rozdeliť vývojové fázy logistiky<br>– Popísať aktívne a pasívne prvky logistiky | – Rozdelil vývojové fázy logistiky<br>– Popísal aktívne a pasívne prvky logistiky | | |
| Sieť logistiky | 1 | | – Definovať logistický reťazec<br>– vymenovať toky súvisiace s logistikou<br>– popísať stránky logistického reťazca | – Definoval logistický reťazec<br>– Vymenoval toky súvisiace s logistikou<br>– Popísal stránky logistického reťazca | | |
| **Logistika podniku** | **8** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Činnosti logistiky | 1 | Prevádzka servisu<br>Základy ekonomiky autoservisu<br>Manažment a marketing<br>Komunikácia | – Vymenovať jednotlivé činnosti logistiky<br>– Definovať logistický systém | – Vymenoval jednotlivé činnosti logistiky<br>– Definoval logistický systém | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Doprava a preprava | 1 | | – Vysvetliť rozdiel medzi dopravou a prepravou<br>– Vymenovať činnosti súvisiace s výberom dopravcu alebo zasielateľa resp. operátora | – Vysvetlil rozdiel medzi dopravou a prepravou<br>– Vymenoval činnosti súvisiace s výberom dopravcu alebo zasielateľa resp. operátora | | |
| Skladovanie, priemyselné balenie | 1 | | – Popísať význam skladovania<br>– Rozdeliť možnosti skladovania<br>– Charakterizovať funkcie obalu | – Popísal význam skladovania<br>– Rozdelil možnosti skladovania<br>– Charakterizoval funkcie obalu | | |
| Manipulácia s materiálom | 1 | | – Vymenovať operácie, ktoré súvisia s premiestňovaním materiálu<br>– Popísať možnosti minimalizácie nákladov pri manipulácii s materiálom | – Vymenoval operácie, ktoré súvisia s premiestňovaním materiálu<br>– Popísal možnosti minimalizácie nákladov pri manipulácii s materiálom | | |
| Kontrola zásob, vybavovanie objednávok | 1 | | – Popísať úlohu kontroly a riadenia zásob<br>– Popísať význam vystavenia objednávky<br>– Vymenovať náležitosti objednávky | – Popísal úlohu kontroly a riadenia zásob<br>– Popísal význam vystavenia objednávky<br>– Vymenoval náležitosti objednávky | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | – Vysvetliť spojitosť medzi riadením zásob a objednávkou | – Vysvetlil spojitosť medzi riadením | | |
| Predvídanie dopytu | 1 | | – Vysvetliť pojem dopyt zákazníkov<br>– Popísať vplyv dopytu na marketing firmy<br>– Vymenovať kritériá výberu dodávateľov | – Vysvetlil pojem dopyt zákazníkov<br>– Popísal vplyv dopytu na marketing firmy<br>– Vymenoval kritériá výberu dodávateľov | | |
| Komunikácia v distribúcii | 1 | | – Vysvetliť komunikačné vzťahy podnik – zákazník -dodávateľ<br>– Vysvetliť komunikačné vzťahy medzi útvarmi podniku<br>– Definovať pojem koordinácia | – Vysvetlil komunikačné vzťahy podnik – zákazník -dodávateľ<br>– Vysvetlil komunikačné vzťahy medzi útvarmi podniku<br>– Definoval pojem koordinácia | | |
| Manipulácia s vráteným tovarom | 1 | | – Vymenovať aspoň tri dôvody vrátenia tovaru<br>– Vysvetliť vplyv vráteného tovaru na náklady firmy | – Vymenoval aspoň tri dôvody vrátenia tovaru<br>– Vysvetlil vplyv vráteného tovaru na náklady firmy | | |
| **Služby zákazníkom** | 6 | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Úroveň produktu a konkurenčná výhoda | 1 | Manažment a marketing<br>Informatika<br>Tovaroznalectvo<br>Právna náuka | – Definovať pojem produkt<br>– Vysvetliť rozdiel medzi produktom a službou<br>– Charakterizovať štyri úrovne produktu<br>– Popísať situácie vzniku konkurenčnej výhody a jej hlavný význam pre firmu | – Definoval pojem produkt<br>– Vysvetlil rozdiel medzi produktom a službou<br>– Charakterizoval štyri úrovne produktu<br>– Popísal situácie vzniku konkurenčnej výhody a jej hlavný význam pre firmu | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>test |
| Informačný systém logistiky | 1 | | – Definovať informačný systém logistiky<br>– Vymenovať zložky informačného systému<br>– Vymenovať druhy informácií, ktoré zabezpečujú informačný tok<br>– Vymenovať prvky informačných technológií<br>– Uviesť príklady využitia IT pri predaji a servise automobilov | – Definoval informačný systém logistiky<br>– Vymenoval zložky informačného systému<br>– Vymenoval druhy informácií, ktoré zabezpečujú informačný tok<br>– Vymenoval prvky informačných technológií<br>– Uviedol príklady využitia IT pri predaji a servise automobilov | | |
| Kritériá kvality služieb zákazníkom | 1 | | – Vymenovať prvky logistického systému, ktoré môžu ovplyvniť zákazníka<br>– Vysvetliť pojmy dostupnosť výrobkov a frekvencia dodávok | – Vymenoval prvky logistického systému, ktoré môžu ovplyvniť zákazníka<br>– Vysvetlil pojmy dostupnosť výrobkov a frekvencia dodávok | | |
| Predpredajná fáza služieb zákazníkom | 1 | | – Pochopiť, čo by malo zahŕňať písomné prehlásenie o merítkach, | – Pochopil, čo by malo zahŕňať písomné prehlásenie o merítkach, na základe | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | na základe ktorých sa hodnotí výkonnosť servisu<br>– Poznať organizačnú štruktúru servisu<br>– Pochopiť význam pružnosti servisu v praxi v súvislosti so zákazníkom | ktorých sa hodnotí výkonnosť servisu<br>– Poznal organizačnú štruktúru servisu<br>– Pochopil význam pružnosti servisu v praxi v súvislosti so zákazníkom | | |
| Predajná fáza služieb zákazníkom | 1 | | – Vysvetliť pojmy presnosť systému, rovnomernosť cyklu objednávky, redistribúcia<br>– Popísať , v čom spočíva jednoduchosť objednávania | – Vysvetlil pojmy presnosť systému, rovnomernosť cyklu objednávky, redistribúcia<br>– Popísal , v čom spočíva jednoduchosť objednávania | | |
| Popredajná fáza služieb zákazníkom | 1 | | – Vymenovať činnosti, ku ktorým môže dôjsť po predaji tovaru zákazníkovi<br>– Vysvetliť pojem záruka<br>– Vysvetliť súvislosť medzi reklamáciou a zárukou | – Vymenoval činnosti, ku ktorým môže dôjsť po predaji tovaru zákazníkovi<br>– Vysvetlil pojem záruka<br>– Vysvetlil súvislosť medzi reklamáciou a zárukou | | |
| **Nákup** | **5** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Úloha riadenia materiálu - nákupný proces | 1 | | – Vymenovať fázy nákupu<br>– Vysvetliť efektívnosť riadenia toku vstupných materiálov | – Vymenoval fázy nákupu<br>– Vysvetlil efektívnosť riadenia toku vstupných materiálov | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Písomná skupinová práca |
| Faktory nákupu | 1 | | – Popísať faktory prostredia<br>– Definovať organizačné faktory<br>– Uviesť príklad, kde sa pri nákupe stretáme s interpersonálnymi faktormi | – Popísal faktory prostredia<br>– Definoval organizačné faktory<br>– Uviedol príklad, kde sa pri nákupe stretáme s interpersonálnymi faktormi | | |
| Účastníci nákupného trhu | 1 | | – Vymenovať účastníkov nákupu<br>– Definovať jednotlivých účastníkov nákupu | – Vymenoval účastníkov nákupu<br>– Definoval jednotlivých účastníkov nákupu | | |
| Riadenie materiálu v logistickom reťazci | 1 | | – Vymenovať základné činnosti riadenia materiálu<br>– Vysvetliť cieľ riadenia materiálu v logistickom reťazci | – Vymenoval základné činnosti riadenia materiálu<br>– Vysvetlil cieľ riadenia materiálu v logistickom reťazci | | |
| Kritériá výberu predajcov | 1 | | – Charakterizovať pojem spoľahlivosť<br>– Definovať pojem lokalizácia<br>– Vysvetliť spojitosť týchto pojmov s praxou | – Charakterizoval pojem spoľahlivosť<br>– Definoval pojem lokalizácia<br>– Vysvetlil spojitosť týchto pojmov s praxou | | |
| **Procesy pri preprave** | **11** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Význam zásob z hľadiska ekonomiky | 1 | Základy ekonomiky autoservisu | – Definovať pojem zásoby<br>– Definovať pojem zásobovanie<br>– Vysvetliť zásobovanie v súvislosti s nákladmi | – Definoval pojem zásoby<br>– Definoval pojem zásobovanie<br>– Vysvetlil zásobovanie v súvislosti s nákladmi | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ciele zásobovania | 1 | Informatika | – Vymenovať predmet zásobovania<br>– Vysvetliť organizáciu zásobovania<br>– Rozdeliť zásobovacie činnosti | – Vymenoval predmet zásobovania<br>– Vysvetlil organizáciu zásobovania<br>– Rozdelil zásobovacie činnosti | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Test |
| Plánovanie zásob | 1 | | – Definovať pojem plánovanie<br>– Vysvetliť význam plánovania zásob v praxi | – Definoval pojem plánovanie<br>– Vysvetlil význam plánovania zásob v praxi | | |
| Klasifikácia zásob | 1 | | – Vymenovať druhy noriem zásob<br>– Vypočítať mieru obratu zásob | – Vymenoval druhy noriem zásob<br>– Vypočítal mieru obratu zásob | | |
| Analýza ABC | 1 | | – Vysvetliť význam tejto metódy<br>– Definovať Paretovo pravidlo<br>– Pochopiť postup metódy ABC | – Vysvetlil význam tejto metódy<br>– Definoval Paretovo pravidlo<br>– Pochopil postup metódy ABC | | |
| Riadenie zásob | 1 | | – Rozdeliť zásoby na položky podľa ich vplyvu na hospodársky výsledok firmy | – Rozdelil zásoby na položky podľa ich vplyvu na hospodársky výsledok firmy | | |
| Just in time | 1 | | – Charakterizovať filozofiu Just in time<br>– Vymenovať princípy, na základe ktorých bola táto filozofia vytvorená | – Charakterizoval filozofiu Just in time<br>– Vymenoval princípy, na základe ktorých bola táto filozofia vytvorená | | |
| Prínosy zo zavedenia JIT | 1 | | – Popísať možnosti zníženia zásob<br>– Popísať možnosti skrátenia dĺžky toku materiálov<br>– Popísať možnosti zníženia veľkosti priestorov<br>– Popísať možnosti zlepšenia produktivity | – Popísal možnosti zníženia zásob<br>– Popísal možnosti skrátenia dĺžky toku materiálov<br>– Popísal možnosti zníženia veľkosti priestorov<br>– Popísal možnosti zlepšenia produktivity | | |
| Plánovanie materiálových zásob /MRP/ | 1 | | – Uviesť príklady stratových činností vo výrobe<br>– Vysvetliť dôležitosť plánovania materiálu pomocou MRP<br>– Vymenovať výhody a nevýhody MRP | – Uviedol príklady stratových činností vo výrobe<br>– Vysvetlil dôležitosť plánovania materiálu pomocou MRP<br>– Vymenoval výhody a nevýhody MRP | | |
| Plánovanie distribuč. zdrojov /DRP/ | 1 | | – Vysvetliť význam DRP pri distribúcii zásob do okolia<br>– Popísať využitie informácií generovaných systémom DRP | – Vysvetlil význam DRP pri distribúcii zásob do okolia<br>– Popísal využitie informácií generovaných systémom DRP | | |
| Systémy riadenia kvality/SMK/ | 1 | | – Vysvetliť pojem SMK<br>– Vysvetliť nevyhnutnosť SMK v dnešnej dobe v praxi<br>– Vymenovať princípy SMK | – Vysvetlil pojem SMK<br>– Vysvetlil nevyhnutnosť SMK v dnešnej dobe v praxi<br>– Vymenoval princípy SMK | | |

# Odborná konverzácia v anglickom jazyku

| Názov predmetu | ODBORNÁ KONVERZÁCIA V ANGLICKOM JAZYKU |
|---|---|
| **Časový rozsah výučby** | 1 hodina týždenne, spolu 33 vyučovacích hodín<br>1 hodina týždenne, spolu 30 vyučovacích hodín |
| **Ročník** | prvý<br>druhý |
| **Kód a názov študijného odboru** | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| **Vyučovací jazyk** | slovenský jazyk |

**Charakteristika predmetu**

Vo vyučovaní predmetu konverzácia v anglickom jazyku sa odrážajú najnovšie zmeny v ponímaní výučby cudzieho jazyka na stredných školách. Ich prioritnou úlohou je umožniť absolventom strednej školy aktívne zvládnuť jazykové zručnosti a vedomosti. Jazykové vyučovanie vytvára a podporuje spoločenskú, individuálnu a profesionálnu spôsobilosť dorozumieť sa a komunikovať v anglickom jazyku najmä v reálnych podmienkach a tým slúži rozvoju osobnosti a umožňuje sa lepšie uplatniť na domácom i zahraničnom trhu práce.

Metódy, formy a prostriedky vyučovania konverzácie v anglickom jazyku majú stimulovať rozvoj poznávacích schopností žiakov, podporovať ich cieľavedomosť, samostatnosť a tvorivosť. Uprednostňujeme také stratégie vyučovania, pri ktorých žiak ako aktívny subjekt v procese výučby má možnosť spolurozhodovať a spolupracovať, učiteľ zase má povinnosť motivovať, povzbudzovať a viesť žiaka k čo najlepším výkonom, podporovať jeho aktivity všeobecne, ale aj v oblasti zvýšeného záujmu v rámci študijného odboru.

Stimulovať poznávacie činnosti žiaka predpokladá uplatňovať vo vyučovaní predmetu odborná konverzácia v anglickom jazyku proporcionálne zastúpenie a prepojenie praktického a teoretického vyučovania. Škola je zapojená do projektu „Prepojenie stredoškolského vzdelávania s praxou v Trnavskom samosprávnom kraji 1“, ktorý je zameraný na podporu zvyšovania kvality vzdelávania v oblasti odborného vzdelávania a prípravy v prepojení na praktické vzdelávanie v Trnavskom samosprávnom kraji. Boli vytvorené extra hodiny Odbornej konverzácie v anglickom jazyku s hodinovou dotáciou 1 hodina týždenne v prvom aj druhom ročníku. Účelom projektu je zvyšovanie jazykových zručností žiakov so zameraním na predaj a servis vodidiel, čím sa zvýši predpoklad ich uplatnenia na trhu práce.

Hodnotenie žiakov bude založené na kritériách hodnotenia v každom vzdelávacom výstupe. Klasifikácia bude vychádzať z pravidiel hodnotenia tohto školského vzdelávacieho programu. Použijú sa adekvátne metódy a prostriedky hodnotenia.

Hodiny odbornej konverzácie v anglickom jazyku sú nad rámec Štátneho vzdelávacieho programu a sú spolufinancované z projektu z európskeho sociálneho fondu, operačný program Ľudské zdroje v rámci projektu: „Prepojenie stredoškolského vzdelávania s praxou v Trnavskom samosprávnom kraji 1“

**Ciele vyučovacieho predmetu**

Predmet konverzácia v anglickom jazyku prispieva k tomu, aby žiaci získali vysokú úroveň komunikatívnej kompetencie príslušného svetového jazyka predovšetkým v rámci dialógu a monológu. To žiakom umožní už v priebehu štúdia na strednej škole, ale najmä po jeho ukončení plynulo a s istotou komunikovať s nositeľmi cudzieho jazyka a jeho ďalšími používateľmi. Keďže materiálnym základom pre rozvíjanie ústnej reči budú i cudzojazyčné zvukové nosiče a grafické texty rôzneho druhu, výrazne sa zvýši kompetencia žiakov v oblasti posluhu a čítania a porozumením i zručnosti spracovať cudzojazyčný text a výsledok písomne zafixovať.

**PREHĽAD VÝCHOVNÝCH A VZDELÁVACÍCH STRATÉGIÍ:**

Vo vyučovacom predmete konverzácia v anglickom jazyku využívame pre utváranie a rozvíjanie nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Spôsobilosť interaktívne používať vedomosti, informačné a komunikačné technológia, komunikovať v štátnom, materinskom a cudzom jazyku:**

- vyjadrovať sa v cudzom jazyku v písomnej a hovorenej forme

**Spôsobilosť pracovať v rôznorodých skupinách**

- prezentovať svoje myšlienky, návrhy a postoje

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- kladieme dôraz na tímovú prácu a kooperatívnu výučbu,
- vedieme žiaka k pravidelnej vzájomnej výmene názorov pri rozhovoroch a diskusiách vo výučbe,
- využívame formy prezentácie výsledkov žiaka, dávame žiakovi čo najväčšiu možnosť samostatnej ústnej a písomnej prezentácie (projekty, referáty, riadená diskusia a pod.),
- uplatňujeme vo výučbe brainstormingu, simulácie, hranie rolí,
- kladieme dôraz na zážitkovú výučbu,
- ako výstup z niektorých tém výučby vyžadujeme najrôznejším spôsobom spracované záverečné práce (prezentácia v PowerPoint, písomné, grafické, obrázkové vyjadrenie) a následne požadujeme ich prezentovanie, obhajobu a vypočutie druhými,
- vyžadujeme uplatnenie cudzieho jazyka, a to nielen pri výučbe, ale aj pri výmenných návštevách, mimo vyučovacích činnostiach, poznávacích pobytových zájazdoch, medzinárodných projektoch, besedách, a pod.

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 09) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.
Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 9 x 4 = 36). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | |
|---|---|---|
| 01: | **Žiak sa vyjadruje primerane k účelu jednania a komunikačnej situácii,**<br>vhodne sa prezentuje, hovorených i písomných prejavoch, využíva verbálne ineverbálne prostriedky komunikácie, | 0 1 2 3 4 |
| 02: | **formuluje svoje myšlienky jasne, zrozumiteľne a súvisle,**<br>v písomnej podobe prehľadne, gramaticky a pravopisne správne, | 0 1 2 3 4 |
| 03: | **spracúva bežné administratívne písomnosti a pracovné dokumenty,**<br>súvislé texty na bežné i odborné témy, efektívne využíva moderné informačné technológie, | 0 1 2 3 4 |
| 04: | **dodržuje jazykové a štylistické normy i odbornú terminológiu,**<br>používa s porozumením odborný jazyk, ale aj symbolické a grafické vyjadrenia informácií rôzneho typu, | 0 1 2 3 4 |
| 05: | **rozumie informáciám rôzneho typu v rôznych komunikačných situáciách,**<br>správne interpretuje prijímané informácie a vecne argumentuje, v nejasných alebo sporných komunikačných situáciách pomáha dosiahnuť porozumenie, | 0 1 2 3 4 |
| 06: | **vyjadruje sa a vystupuje v súlade so zásadami kultúry prejavu a správania,**<br>prezentuje vhodným spôsobom svoju prácu i sám seba pred známym i neznámym publikom, je citlivý k miere skúseností a vedomostí, k možným pocitom partnerov v komunikácii, | 0 1 2 3 4 |
| 07: | **dosahuje jazykové spôsobilosti potrebné pre komunikáciu v cudzojazyčnom prostredí,**<br>najmenej v jednom cudzom jazyku, číta s porozumením cudzojazyčný text, písomne spracováva jednoduchšie cudzojazyčné materiály, | 0 1 2 3 4 |

| | | |
|---|---|---|
| 08: | **dosahuje jazykové spôsobilosti potrebné pre pracovné uplatnenie**<br>podľa potrieb a charakteru príslušnej odbornej kvalifikácie (napr. porozumie bežnej odbornej terminológii a pracovným pokynom v písomnej a ústnej forme) | 0 1 2 3 4 |
| 09: | **má pozitívny postoj a záujem o znalosti cudzích jazykov pre životné a pracovné uplatnenie,**<br>je motivovaný k prehlbovaniu svojich jazykových zručností v celoživotnom učení sa, | 0 1 2 3 4 |

**Prehľad výkonových štandardov**

- v oblasti jazykovej poznať a používať zvukové a grafické (pravopisné) prostriedky daného jazyka, slovnú zásobu včítane vybranej frazeológie v rozsahu daných tematických okruhov, vybrané morfologické a syntaktické javy, základné spôsoby tvorby slov (odvodzovanie a skladanie slov), vybrané javy z oblasti štylistiky,
- s aspektom na strategickú kompetenciu vedieť vhodne reagovať na partnerove podnety, odhadovať významy neznámych výrazov, používať kompenzačné vyjadrovanie, pracovať so slovníkom (prekladovým, výkladovým) a používať iné jazykové príručky a informačné zdroje,
- v oblasti socio-lingvistickej vedieť komunikovať v rôznych spoločenských úlohách, bežných komunikatívnych situáciách, používať verbálne a neverbálne výrazové prostriedky v súlade so socio-kultúrnym úzusom danej jazykovej oblasti, preukázať všeobecné kompetencie a komunikatívne kompetencie prostredníctvom rečových schopností na základe osvojených jazykových prostriedkov v komunikatívnych situáciách v rámci tematických okruhov, preukázať úroveň receptívnych (vrátane interaktívnych) a produktívnych rečových schopností.

# I. ročník

# I hodina týždenne, spolu 33 hodín

**Stratégia vyučovania**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| Názov tematického celku | Stratégia vyučovania | |
|---|---|---|
| | **Metódy** | **Formy práce** |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Skupinová práca žiakov<br>Práca s knihou |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Skupinová práca žiakov<br>Práca s knihou |

**Učebné zdroje**

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálne výučbové prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | James Gault: New Headway - Talking Points<br>Billíková, A - Preložníková, S.: Yes! Nová maturita; angličtina, základná úroveň | CD prehrávač<br>Video prehrávač<br>DVD prehrávač<br>Tabuľa | Výkladové a prekladové slovníky, plagáty, obrázky | Internet<br>knižnica |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | James Gault: New Headway - Talking Points<br>Billíková, A - Preložníková, S.: Yes! Nová maturita; angličtina, základná úroveň | CD prehrávač<br>Video prehrávač<br>DVD prehrávač<br>Tabuľa | Výkladové a prekladové slovníky, plagáty obrázky | Internet<br>knižnica |

| ROČNÍK: PRVÝ | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **ROZPIS UČIVA PREDMETU: Odborná konverzácia v anglickom jazyku** | | | | **Počet hodín týždenne: 1 Spolu: 33** | | |
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU, OTVORENIE ZÁKAZKY** | **20** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Otvorenie zákazky | 2 | Manažment práce predaja vozidiel | - vedieť odprezentovať konkrétny druh vozidla<br>- vytvárať dialógy na tému prezentácia rôznych automobilových produktov<br>- poznať slovnú zásobu<br>- prostredníctvom modelových situácií riešiť otvorenie zákazky | - vedel odprezentovať konkrétny druh vozidla<br>- vytváral dialógy na tému prezentácia rôznych automobilových produktov<br>- poznal slovnú zásobu<br>- prostredníctvom modelových situácií riešil otvorenie zákazky | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Garančné podmienky | 2 | Prevádza autoservisu | - opísať garančné podmienky<br>- vysvetliť jednotlivé položky<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - opísal garančné podmienky<br>- vysvetlil jednotlivé položky<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Kulančné podmienky | 2 | | - opísať kulančné podmienky<br>- vysvetliť jednotlivé položky<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - opísal kulančné podmienky<br>- vysvetlil jednotlivé položky<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Proces likvidácie poistnej udalosti | 2 | | - popísať proces likvidácie poistnej udalosti<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal proces likvidácie poistnej udalosti<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Identifikácia druhu poistky | 2 | Základy ekonomiky autoservisu | - vymenovať rôzne druhy poistiek<br>- vedieť identifikovať poistku<br>- poznať podmienky jednotlivých poistiek<br>- vedieť popísať zákazníkovi potrebné poistky<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vymenoval rôzne druhy poistiek<br>- vedel identifikovať poistku<br>- poznal podmienky jednotlivých poistiek<br>- vedel popísať zákazníkovi potrebné poistky<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Stanovenie rozsahu opravy | 2 | Manažment práce servisného poradcu | - vysvetliť rozsah opravy<br>- popísať jednotlivé úkony<br>- na základe obhliadky stanoviť predbežný rozsah opravy<br>- poznať slovnú zásobu | - vysvetlil rozsah opravy<br>- popísal jednotlivé úkony<br>- na základe obhliadky stanovil predbežný rozsah opravy<br>- poznal slovnú zásobu | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | - na modelových situáciách tvoriť dialógy | - na modelových situáciách tvoril dialógy | | |
| Druh a počet náhradných dielov | 2 | Prevádza autoservisu | - vedieť pomenovať jednotlivé náhradné diely<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vedel pomenovať jednotlivé náhradné diely<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Možnosti zapožičania náhradných dielov | 2 | | - opísať možnosti zapožičiavania náhradných dielov<br>- vysvetliť podmienky<br>- popísať jednotlivé náhradné diely<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - opísal možnosti zapožičiavania náhradných dielov<br>- vysvetlil podmienky<br>- popísal jednotlivé náhradné diely<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Zmeny rozsahu opravy | 2 | Manažment práce predaja vozidiel | - popísať rozsah opravy<br>- vysvetliť jednotlivé úkony<br>- vysvetliť zmeny v oprave<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal rozsah opravy<br>- vysvetlil jednotlivé úkony<br>- vysvetlil zmeny v oprave<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Odsúhlasenie zmeny - komunikácia so zákazníkom | 2 | | - vysvetliť zmenu zákazky<br>- odôvodniť potrebu zmeny<br>- odsúhlasenie zmeny<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vysvetlil zmenu zákazky<br>- odôvodnil potrebu zmeny<br>- odsúhlasenie zmeny<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | **13** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Informácia o priebehu opravy | 2 | | - popísať postup opravy<br>- informovať zákazníka o jednotlivých krokoch<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal postup opravy<br>- informoval zákazníka o jednotlivých krokoch<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Odovzdávanie vozidla zákazníkovi | 2 | | - odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>- vypísať potrebné dokumenty<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - odovzdal vozidlo zákazníkovi<br>- vypísal potrebné dokumenty<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Skúšobná jazda | 2 | | - odkomunikovať skúšobnú jazdu<br>- dohodnúť termín<br>- popísať priebeh jazdy<br>- poskytnúť dôležité informácie<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - odkomunikoval skúšobnú jazdu<br>- dohodol termín<br>- popísal priebeh jazdy<br>- poskytol dôležité informácie<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Servisná dokumentácia | 2 | | - Popišať druhy servisnej dokumentácie<br>- Poznať jednotlivé názvy<br>- Vedieť postup vypísania dôležitých dokladov<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - Popísal druhy servisnej dokumentácie<br>- Poznal jednotlivé názvy<br>- Vedel postup vypísania dôležitých dokladov<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Komunikácia o cene opravy | 2 | | - vysvetliť stanovenú cenu<br>- popísať postup výpočtu ceny opravy<br>- diskutovať o zľavách<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vysvetlil stanovenú cenu<br>- popísal postup výpočtu ceny opravy<br>- diskutoval o zľavách<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Možnosti a podmienky reklamácie, riešenie konfliktných situácií | 2 | | - popísať podmienky reklamácie<br>- tvoriť dialógy s rôznym typom konfliktného zákazníka<br>- vypísať reklamačný protokol<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal podmienky reklamácie<br>- tvoril dialógy s rôznym typom konfliktného zákazníka<br>- vypísal reklamačný protokol<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Zisťovanie spokojnosti s opravou | 1 | | - viesť dialóg so zákazníkom<br>- zistiť spokojnosť s opravou<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - viedol dialóg so zákazníkom<br>- zistil spokojnosť s opravou<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

# II. ročník

# I hodina týždenne, spolu 30 hodín

## Stratégia vyučovania

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| Názov tematického celku | Stratégia vyučovania | |
|---|---|---|
| | **Metódy** | **Formy práce** |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Skupinová práca žiakov<br>Práca s knihou |
| **FORMY PREDAJA** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Skupinová práca žiakov<br>Práca s knihou |
| **POPREDAJNÁ FÁZA** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – rozhovor<br>Heuristická - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna výučba<br>Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Skupinová práca žiakov<br>Práca s knihou |

### Učebné zdroje

Na podporu a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| **Názov tematického celku** | **Odborná literatúra** | **Didaktická technika** | **Materiálne výučbové prostriedky** | **Ďalšie zdroje** (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU** | James Gault: New Headway - Talking Points<br>Billíková, A - Preložníková, S.: Yes! Nová maturita; angličtina, základná úroveň | CD prehrávač<br>Video prehrávač<br>DVD prehrávač<br>Tabuľa | Výkladové a prekladové slovníky, plagáty, obrázky | Internet<br>knižnica |
| **FORMY PREDAJA** | James Gault: New Headway - Talking Points<br>Billíková, A - Preložníková, S.: Yes! Nová maturita; angličtina, základná úroveň | CD prehrávač<br>Video prehrávač<br>DVD prehrávač<br>Tabuľa | Výkladové a prekladové slovníky, plagáty, obrázky | Internet<br>knižnica |
| **POPREDAJNÁ FÁZA** | James Gault: New Headway - Talking Points<br>Billíková, A - Preložníková, S.: Yes! Nová maturita; angličtina, základná úroveň | CD prehrávač<br>Video prehrávač<br>DVD prehrávač<br>Tabuľa | Výkladové a prekladové slovníky, plagáty obrázky | Internet<br>knižnica |

| ROČNÍK: PRVÝ | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **ROZPIS UČIVA PREDMETU: Odborná konverzácia v anglickom jazyku** | | | | **Počet hodín týždenne: 1 Spolu: 30** | | |
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **PREZENTÁCIA PRODUKTU, OTVORENIE ZÁKAZKY** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Prezentácia predstavy zákazníka o produkte | 2 | Manažment práce predaja vozidiel | - vytvárať dialógy na tému prezentácia rôznych automobilových produktov<br>- poznať slovnú zásobu<br>- prostredníctvom modelových situácií riešiť otvorenie zákazky | - vytváral dialógy na tému prezentácia rôznych automobilových produktov<br>- poznal slovnú zásobu<br>- prostredníctvom modelových situácií riešil otvorenie zákazky | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Predvádzacia jazda | 2 | Prevádza autoservisu | - odkomunikovať skúšobnú jazdu<br>- dohodnúť termín<br>- popísať priebeh jazdy<br>- poskytnúť dôležité informácie<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - odkomunikoval skúšobnú jazdu<br>- dohodnúť termín<br>- popísal priebeh jazdy<br>- poskytnúť dôležité informácie<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Ponuka výbavy a doplnkov | 2 | | - popísať výbavu a doplnky automobilov<br>- vyzdvihnúť výhody<br>- sformulovať požiadavky zákazníka do ponuky<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal výbavu a doplnky automobilov<br>- vyzdvihol výhody<br>- sformuloval požiadavky zákazníka do ponuky<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Ponuka možností financovania | 2 | | - poznať jednotlivé možnosti financovania<br>- ponúknuť zákazníkovi<br>- vypísať podklady k financovaniu<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poznal jednotlivé možnosti financovania<br>- ponúkol zákazníkovi<br>- vypísal podklady k financovaniu<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Ponuky poistenia zakúpeného produktu | 2 | Základy ekonomiky autoservisu | - poznať jednotlivé možnosti poistenia<br>- ponúknuť zákazníkovi<br>- vypísať podklady poisteniu<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poznal jednotlivé možnosti financovania<br>- ponúkol zákazníkovi<br>- vypísal podklady k financovaniu<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Servisné a doplnkové služby | 2 | Manažment práce servisného poradcu | - poznať firemné možnosti servisných a doplnkových služieb<br>- vysvetliť zákazníkovi servisné a doplnkové služby<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poznal firemné možnosti servisných a doplnkových služieb<br>- vysvetlil zákazníkovi servisné a doplnkové služby<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **FORMY PREDAJA** | **8** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Internetový predaj | 2 | Prevádza autoservisu | - sformulovať ponuku pre internetového predajcu<br>- poznať možnosti internetového predaja<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - sformuloval ponuku pre internetového predajcu<br>- poznal možnosti internetového predaja<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Predaj v showroome | 2 | | - sformulovať ponuku na predaj v showroome<br>- vedieť jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - sformuloval ponuku na predaj v showroome<br>- vedel jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Predaj na výstavách | 2 | Manažment práce predaja vozidiel | - sformulovať ponuku na predaj na výstave<br>- vyzdvihnúť pozitíva predvádzaného vozidla<br>- vedieť jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - sformuloval ponuku na predaj na výstave<br>- vyzdvihol pozitíva predvádzaného vozidla<br>- vedel jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Akvizícia nových zákazníkov | 2 | | - vedieť jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vedel jednať s rôznym typom zákazníka<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **REALIZÁCIA OPRAVY MOTOROVÉHO VOZIDLA** | **10** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Podpísanie dokladov a zmlúv | 1 | | - poznať náležitosti vypisovaných zmlúv a dokladov<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poznal náležitosti vypisovaných zmlúv a dokladov<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Prihlásenie vozidla, pridelenie EČV | 1 | | - popísať postup pre prihlásenie vozidla a pridelenie EČV<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - popísal postup pre prihlásenie vozidla a pridelenie EČV<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Záručný servis- informácie | 2 | | - poskytnúť základné informácie o záručnom servise<br>- odporučiť najlepšie možnosti<br>- oboznámiť zákazníka s postupom záručnej prehliadky<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poskytol základné informácie o záručnom servise<br>- odporučil najlepšie možnosti<br>- oboznámil zákazníka s postupom záručnej prehliadky poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Odovzdávanie kľúčov, dokladov zákazníkovi | 2 | | - oboznámiť zákazníka so stavom vozidla<br>- poskytnúť informácie o postupe<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - oboznámil zákazníka so stavom vozidla<br>- poskytol informácie o postupe<br>- poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| Záverečný rozhovor so zákazníkom | 2 | | - viesť rozhovor so<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie | Ústne odpovede |
| Spätná väzba- zisťovanie spokojnosti s užívaním zakúpeného produktu | 2 | | - vedieť sformulovať otázky spätnej väzby<br>- vyhodnotiť odpovede<br>- analyzovať možnosti zlepšenia<br>- spätný kontakt so zákazníkom<br>- poznať slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoriť dialógy | - vedel sformulovať otázky spätnej väzby<br>- vyhodnotil odpovede<br>- analyzoval možnosti zlepšenia<br>- spätný kontakt so zákazníkom poznal slovnú zásobu<br>- na modelových situáciách tvoril dialógy | Ústne frontálne skúšanie<br>Ústne skúšanie | Ústne odpovede |

# Odborná prax

| Názov predmetu | **ODBORNÁ PRAX** |
|---|---|
| Časový rozsah výučby | 6 hodín týždenne, spolu 198 vyučovacích hodín |
| Ročník | Prvý, druhý |
| Kód a názov študijného odboru | 2493 L predaj a servis vozidiel |
| Vyučovací jazyk | slovenský jazyk |

**Charakteristika predmetu**

Predmet v študijnom odbore 2493 L predaj a servis vozidiel svojím obsahom nadväzuje na učivo učebného odboru 2487 2 autoopravár a na učivo z predmetu automobily, diagnostika a opravy, elektrotechnika. Rozvíja, rozširuje a prehlbuje ho. Jeho obsah je štruktúrovaný do tematických celkov (téma a podtémy). Vedomosti a zručnosti, ktoré žiaci získajú pri štúdiu v tomto predmete veľmi úzko súvisia s uvedomením si vývoja automobilového priemyslu. Dôležitou časťou sú poznatky o jednotlivých obdobia vývoja moderného automobilu. Toto učivo s odborným obsahom vytvára predpoklady prípravy na vstup do praxe. Predmet má neoddeliteľnú väzbu na základy ekonomiky autoservisu a predaja vozidiel, manažment a marketing, tovaroznalectvo, komunikácia a komunikačná technika, prevádzka servisu a predaja vozidiel. Preto sme pri výbere učiva veľmi citlivo pristupovali už aj vzhľadom k jeho aplikácií v odborných predmetoch a s prihliadnutím na vymedzenú týždennú hodinovú dotáciu. Prihliadali sme aj na proporcionalitu a primeranosť učiva podľa schopností žiakov.

Predmet vedie žiakov k tomu, aby základné komunikačné spôsobilosti a personálne vzťahy budovali na základe tolerancie, aby získali a osvojili si praktické skúsenosti v oblasti manažmentu predaja a servisu CMV, aby tieto mohli využiť aj v občianskom živote.

Metódy, formy a prostriedky vyučovania predmetu odborná prax majú stimulovať rozvoj poznávacích schopností žiakov, podporovať ich cieľavedomosť, samostatnosť a tvorivosť. Uprednostňujeme také stratégie vyučovania, pri ktorých žiak ako aktívny subjekt v procese výučby má možnosť spolurozhodovať a spolupracovať, učiteľ zase má povinnosť motivovať, povzbudzovať a viesť žiaka k čo najlepším výkonom, podporovať jeho aktivity všeobecne, ale aj v oblasti zvýšeného záujmu v rámci študijného odboru.

Stimulovať poznávacie činnosti žiaka, predpokladá uplatňovať vo vyučovaní predmetu odborná prax proporcionálne zastúpenie a prepojenie empirického a teoretického poznávania. Výchovné a vzdelávacie stratégie napomôžu rozvoju a upevňovaniu kľúčových kompetencií žiaka. V tomto predmete budeme rozvíjať a skvalitňovať kľúčové kompetencie *komunikatívne a sociálno interakčné, interpersonálne a intrapersonálne, spôsobilosti tvorivo riešiť problémy, spôsobilosti využívať informačné technológie a spôsobilosti byť demokratickým občanom.* Preto je dôležitou súčasťou teoretického poznávania a zároveň prostriedkom precvičovania, upevňovania, prehlbovania a systematizácie poznatkov v medzipredmetových vzťahov.

K významným prvkom vo výchovno-vzdelávacom procese predmetu odborná prax patrí aj projektové vyučovanie, pre ktoré má škola čiastočne vytvorené materiálno-technické a priestorové vybavenie. Využitie počítačov a internetu prestavuje možnosti pre tvorbu prezentácií a projektov.

Hodnotenie žiakov bude založené na kritériách hodnotenia v každom vzdelávacom výstupe. Klasifikácia bude vychádzať z pravidiel hodnotenia tohto školského vzdelávacieho programu. Použijú sa adekvátne metódy a prostriedky hodnotenia.

**Ciele vyučovacieho predmetu**

Cieľom vyučovacieho predmetu odborná prax je získať praktické skúsenosti o prevádzke predaja a servisu CMV. V študijnom odbore je potrebné poskytnúť žiakom súbor vedomostí, zručností a kompetencií o o prevádzke predaja a servisu CMV, a vzťahoch medzi nimi, formovať logické myslenie a rozvíjať vedomosti, zručnosti a kľúčové kompetencie využiteľné aj v ďalšom vzdelávaní, odbornej praxi a občianskom živote. Žiaci získajú poznatky o vybraných činnostiach, osvoja si základné názvoslovie, budú ovládať základné pravidlá bezpečnosti práce. Žiaci nadobudnú presvedčenie o užitočnosti praktických skúseností a praktických zručností, že poznanie predmetu má význam pre ich osobnostný rast nielen z hľadiska konkrétneho praktického obsahu, ale aj z odhaľovania všeobecných princípov života na zemi.

**Prehľad výchovných a vzdelávacích stratégií**:

- Vo vyučovacom predmete využívame pre utváranie a rozvíjanie nasledujúcich kľúčových kompetencií výchovné a vzdelávacie stratégie, ktoré žiakom umožňujú:

**Schopnosť pracovať v rôznorodých skupinách**

- rozhodnúť sa o výbere správneho názoru z rôznych možností
- určovať najzávažnejšie rysy problému, rôzne možnosti riešenia, ich klady a zápory v danom kontexte aj v dlhodobejších súvislostiach

Na základe rozhodnutia predmetových komisií budeme v rámci tohto školského vzdelávacieho programu rozvíjať nasledovnú kompetenciu:

**Spôsobilosti konať samostatne v spoločenskom a pracovnom živote:**

- zdôvodňovať svoje argumenty, riešenia, potreby, práva a konanie.

**Stratégie výučby**

- Optimálne podmienky pre uplatnenie metód a foriem výučby, pri ktorých sa žiak učí riešiť problémy, môžeme vytvoriť tým, že:
- navodzujeme vhodné problémové situácie (či už teoretického alebo praktického charakteru), čím vytvárame podmienky, v ktorých žiak môže budovať svoj aktívny vzťah k učivu a učeniu sa (predkladaním vhodných problémových úloh vzbudzujeme poznávacie potreby a záujmy žiakov, čo je tiež predpokladom pre kvalitu výučby – pre uspokojovanie týchto potrieb žiakov),
- organizujeme celoškolské projekty, na ktorých žiaci pracujú pod vedením učiteľov v skupinách na témach, ktoré si sami zvolili,
- umožňujeme prezentáciu vlastných výrobkov žiakov na rôznych akciách,
- zabezpečujeme exkurzie, projekt na zrealizovanie návštevy v partnerskej škole s vlastným výberom zamerania tejto návštevy žiakmi,
- zapájame žiakov do súťaží

**Indikátory dosiahnutia úrovne kľúčových kompetencií absolventa**

**Očakávané výstupy:**

V ďalšom uvedené indikátory (01 – 07) sú podkladom pozorovanie , ktorým možno namerať a vyhodnotiť dosiahnutú úroveň komunikačných kompetencií žiaka.

Každému z indikátorov krížikom prisúdime predpokladanú úroveň 0 až 4 (maximálne dosiahnuteľný počet bodov je teda 7 x 4 = 28). Výsledok pozorovania (dosiahnutý počet bodov) vyjadríme percentuálnou hodnotou z maximálnej úrovne systému 6 indikátorov ako celku.

| Indikátor | 0 – najnižšia , 4 – najvyššia úroveň kompetencií | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 01: | **porozumie zadaniu problémovej úlohy**<br>rozozná problém, identifikuje a analyzuje podstatu ťažkosti, určí jadro problému, rozčlení problém na časti, prehodnotí fakty, - definuje cieľ, rozpozná zložitosť otázok a predpokladá riešenia, | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 02: | **získa informácie potrebné k riešeniu problému**<br>volí prostriedky a spôsoby, metódy a techniky vhodné pre splnenie jednotlivých aktivít, využíva skôr nadobudnuté skúsenosti a vedomosti, podobnosti predchádzajúcich riešení problémov, verifikuje správnosť faktov a dáva ich do kontextu, | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 03: | **navrhne spôsob, prípadne varianty riešenia problému**<br>vyjadrí svoj názor, svoje myšlienky rôznymi spôsobmi, vyjadrí svoju predstavu ďalšieho postupu, ak je to nevyhnutné, viackrát zmení predchádzajúce poradie následných krokov, zdôvodní, obháji, vyhodnotí správnosť zvoleného postupu, | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 04: | **uplatní pri riešení problémov rôzne metódy myslenia**<br><br>uplatní logické, matematické, empirické myslenie, orientuje sa v novovzniknutých situáciách a pružne na nich reaguje, použije osvojené metódy riešenia problémov z danej oblasti aj v iných oblastiach, pokiaľ sú aplikovateľné, | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 05: | **vyhodnotí a overí dosiahnuté výsledky**<br><br>rozozná pri jednotlivých riešeniach ich vhodnosť, klady i zápory, uvedomuje si zodpovednosť za svoje rozhodnutia, formuluje a obhajuje závery, uvádza argumenty<br>a dôkazy na obhájenie svojich výsledkov | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 06: | **spolupracuje pri riešení problémov s inými ľuďmi**<br><br>tímovo rieši problémy, o svojom hľadisku diskutuje, flexibilne rieši problémy, začína riešiť rôzne projekty, | 0 | 1 | 2 | 3 | 4 |

# I. ročník

**6 hodín týždenne, spolu 198 vyučovacích hodín**

**Stratégia vyučovania**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| *Názov tematického celku* | **Stratégia vyučovania** | |
|---|---|---|
| | Metódy | Formy práce |
| **ROZDELENIE SERVISOV** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **DISTRIBÚCIA NÁHRADNÝCH DIELOV** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **DISTRIBÚCIA MOTOROVÝCH VOZIDIEL** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **AUTORIZÁCIA SERVISU** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **MANAŽMENT FIRMY S PREDAJOM** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **MANAŽMENT FIRMY S PREDAJOM A SERVISOM** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| **LOGISTIKA** | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor<br>Heuristicka - rozhovor, riešenie úloh | Projektové vyučovanie |

**Učebné zdroje**

Na podporou a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| Názov tematického celku | Odborná literatúra | Didaktická technika | Materiálno - vyučovacie prostriedky | Ďalšie zdroje (internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| **ROZDELENIE SERVISOV** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet Multimediálne prezentácie |
| **DISTRIBÚCIA NÁHRADNÝCH DIELOV** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet Multimediálne prezentácie |
| **DISTRIBÚCIA MOTOROVÝCH VOZIDIEL** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet Multimediálne prezentácie |
| **AUTORIZÁCIA SERVISU** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet Multimediálne prezentácie |
| **MANAŽMENT FIRMY S PREDAJOM** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet Multimediálne prezentácie |
| **MANAŽMENT FIRMY S PREDAJOM A SERVISOM** | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor PC Tabuľa TV, Video | CAD, CAM ESI-tronic, ETKA Datatalock Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet |

## ROČNÍK : PRVÝ

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: ODBORNÁ PRAX | | | | 6 hodín týždenne, spolu 198 vyučovacích hodín | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Základné ustanovenia právnych noriem o BOZP** | **6** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| | | | – Poznať základné<br>– ustanovenia právnych<br>– noriem o BOZP<br>– Poznať zásady hygieny<br>– práce, ekologické<br>– aspekty | – Poznal základné<br>– ustanovenia právnych<br>– noriem o BOZP<br>– Poznal zásady hygieny<br>– práce, ekologické<br>– aspekty | Ústne skúšanie Písomné skúšanie | Ústne skúšanie Písomné skúšanie |
| **ROZDELENIE SERVISOV** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Autorizovaný servis<br><br>Nezávislý servis | **6**<br><br>**6** | | – definovať pojem autorizovaný servis<br>– vymedziť úlohy autorizovaného servisu<br>– definovať náplň činnosti<br>– definovať pojem nezávislý servis<br>– vymedziť úlohy nezávislého servisu<br>– definovať náplň činnosti<br>– charakterizovať špecializovanú prevádzku | – definoval pojem autorizovaný servis<br>– vymedzil úlohy autorizovaného servisu<br>– definoval náplň činnosti<br>– definoval pojem nezávislý servis<br>– vymedzil úlohy nezávislého servisu<br>– definoval náplň činnosti<br>– charakterizoval špecializovanú prevádzku | Ústne<br><br>skúšanie<br><br>Písomné<br><br>skúšanie | Ústne<br><br>odpovede<br><br>Písomná<br><br>práca<br><br>Nákres |
| **DISTRIBÚCIA MOTOROVÝCH VOZIDIEL** | **12** | | | | | |
| Distribúcia nových vozidiel<br>Distribúcia jazdených vozidiel | **6**<br><br>**6** | | – definovať význam prieskumu trhu<br>– popísať vývoj vozidiel<br>– charakterizovať výrobu<br><br>– Popísať distribúciu vozidiel<br>– Vymenovať rozdelenie predaja<br>– Vymedziť rozdiely medzi predajom autorizovaným a nezávislým<br>– Definovať predvádzacie vozidlo | – definoval význam prieskumu trhu<br>– popísal vývoj vozidiel<br>– charakterizovať výrobu<br><br>– Popísal distribúciu vozidiel<br>– Vymenovať rozdelenie predaja<br>– Vymedziť rozdiely medzi predajom autorizovaným a nezávislým | Ústne<br><br>skúšanie<br><br>Písomné<br><br>skúšanie | Ústne<br><br>odpovede<br><br>Písomná<br><br>práca<br><br>Praktická |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | – Popísať distribúciu vozidiel<br>– Popísať činnosť autobazárov | – Definovať predvádzacie vozidlo<br>– Popísal distribúciu vozidiel<br>– Popísať činnosť autobazárov | | realizácia |
| **DISTRIBÚCIA NÁHRADNÝCH DIELOV** | **30** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| ND v autorizovanom servise<br>ND v nezávislom servise<br>Vyhotovenie a potvrdenie objednávky<br>Tvorba predajnej ceny<br>Distribučná sieť | 6<br>6<br>6<br>6<br>6 | Diagnostika a opravy automobilov | – Vymenovať druhy náhradných dielov<br>– Charakterizovať jednotlivé skupiny<br>– Vysvetliť štruktúru distribúcie ND<br>– Charakterizovať distribučnú sieť výrobcov<br>– Poznať predpisy BOZP PO v skladoch náhradných dielov | – Vymenoval druhy náhradných dielov<br>– Charakterizoval jednotlivé skupiny<br>– Vysvetlil štruktúru distribúcie ND<br>– Charakterizoval distribučnú sieť výrobcov<br>– Poznal predpisy BOZP PO v skladoch náhradných dielov | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **AUTORIZÁCIA SERVISU** | **36** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Podmienky autorizácie<br>Štandardy priestorov<br>Firemná identita<br>Firemná identita<br>Ponuka služieb<br>Predaj vozidiel | 6<br>6<br>6<br>6<br>6<br>6 | Prevádzka servisu<br>Komunikácia<br>Prevádzka servisu a predaja vozidiel | – Vysvetliť postup získania autorizácie<br>– Definovať štandardy priestorov-rozmery, označenie, účel<br>– Popísať vybavenosť priestorov<br>– Definoovať nároky na personál | – Vysvetlil postup získania autorizácie<br>– Definoval štandardy priestorov-rozmery, označenie, účel<br>– Popísal vybavenosť priestorov<br>– Definovaoval nároky na personál | Ústne skúšanie | Ústne odpovede |
| **MANAŽMENT FIRMY S PREDAJOM** | **54** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Postavenie firmy na trhu<br>Sídlo firmy<br>Právna forma podnikania<br>História (vývoj) firmy<br>Organizačná štruktúra | **6**<br>**6**<br>**6**<br>**6** | | – Definovať servis vozidiel<br>– Vymedziť štruktúru servisu<br>– Vymenovať rozdelenie pozícií<br>– Charakterizovať pozície v rámci kariérneho rastu<br>– Charakterizovať pozície v servise<br>– Charakterizovať servisný cyklus<br>– Vymenovať fázy servisného cyklu<br>– Realizovať servisný cyklus | – Definoval servis vozidiel<br>– Vymedziť štruktúru servisu<br>– Vymenoval rozdelenie pozícií<br>– Charakterizoval pozície v rámci kariérneho rastu<br>– Charakterizoval pozície v servise<br>– Charakterizoval servisný cyklus<br>– Vymenoval fázy servisného cyklu<br>– Realizoval servisný cyklus | Ústne skúšanie | Ústne odpovede<br>Praktická realizácia |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| MTZ firmy<br><br>Ponuka služieb<br><br>Predaj vozidiel<br><br>Doplnkové služby | **6**<br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**6** | | – Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>– Poznať spôsob administrácie<br>– Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Prakticky precvičiť administráciu dokladov<br>– Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>– Charakterizovať ich význam | – Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>– Poznal spôsob administrácie<br>– Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Prakticky precvičil administráciu dokladov<br>– Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>– Charakterizoval ich význam | | |
| **Manažment firmy s predajom a servisom** | **48** | | | | | |
| Organizačná štruktúra<br><br>MTZ firmy<br><br>Servis osobných vozidiel<br><br>Servis úžitkových vozidiel<br><br>Tímová spolupráca v servise<br><br>Celoživotné vzdelávanie | <br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**6**<br><br>**18** | | – Definovať proces spracovania zákazky<br>– Definovať pojem vyjednávanie<br>– Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka<br>– Vymenovať doklady používané v popredajných službách<br>– Poznať spôsob administrácie<br>– Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>– Charakterizovať ich význam<br>– Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Prakticky precvičiť administráciu dokladov<br>– Vysvetliť postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>– Charakterizovať ich význam | – Definoval proces spracovania zákazky<br>– Definoval pojem vyjednávanie<br>– Zvoliť správny spôsob vyjednávania podľa typu zákazníka<br>– Vymenoval doklady používané v popredajných službách<br>– Poznať spôsob administrácie<br>– Vedieť odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre<br>– Charakterizovať ich význam<br>– Vediel odovzdať vozidlo zákazníkovi<br>– Prakticky precvičil administráciu dokladov<br>– Vysvetlil postavenie popredajných služieb v organizačnej štruktúre | Ústne<br><br>skúšanie | Ústne<br><br>odpovede<br><br>Praktická realizácia |
| **LOGISTIKA** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak má:** | | |
| Sklad ND<br><br>Skladové hospodárstvo prevádzkových kvapalín | <br>6<br><br>6 | Zadanie ročníkových prác | – Prakticky precvičiť administráciu dokladov<br>– Vymenovať druhy náhradných dielov<br>– Charakterizovať jednotlivé skupiny<br>– Charakterizovať distribučnú sieť výrobcov | – Prakticky precvičil administráciu dokladov<br>– Vymenoval druhy náhradných dielov<br>– Charakterizoval jednotlivé skupiny<br>– Charakterizoval distribučnú sieť výrobcov | Ústne<br><br>skúšanie | Ústne<br><br>odpovede<br><br>Praktická realizácia |

# II. ročník

**6 hodín týždenne, spolu 180 vyučovacích hodín**

**Stratégia vyučovania podľa voliteľného predmetu Manažment práce predaja vozidiel (predajca vozidiel)**

Pri vyučovaní sa budú využívať nasledovné metódy a formy vyučovania

| ***Názov tematického celku*** | **Stratégia vyučovania** | |
|---|---|---|
| | **Metódy** | **Formy práce** |
| Predpredajný servis | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| Predajný servis | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| Administratíva predaja a servisu | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |
| Ročníkový projekt | Informačno-receptívna - výklad<br>Reproduktívna – riadený rozhovor | Frontálna a individuálna práca žiakov<br>Riešenie problému<br>Demonštrácia a pozorovanie |

**Učebné zdroje podľa voliteľného predmetu Manažment práce predaja vozidiel (predajca vozidiel)**

Na podporou a aktiváciu vyučovania a učenia žiakov sa využijú nasledovné učebné zdroje:

| **Názov tematického celku** | **Odborná literatúra** | **Didaktická technika** | **Materiálno - vyučovacie prostriedky** | **Ďalšie zdroje**<br>(internet, knižnica, ... |
|---|---|---|---|---|
| Predpredajný servis | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU<br>Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU<br>VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor<br>PC<br>Tabuľa<br>TV, Video | Servisný manuál<br>ESI-tronic, ETKA<br>Datatalock<br>Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet<br>Multimediálne prezentácie |
| Predajný servis | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU<br>Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU<br>VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor<br>PC<br>Tabuľa<br>TV, Video | ESI-tronic, ETKA<br>Datatalock<br>Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet<br>Multimediálne prezentácie |
| Administratíva predaja | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU<br>Blaškovitš, Opravárenstvo a renovácia BA STU<br>VE-Lehrmittel, TKA KFZ-technik Fachkenntnisse 2008 | Dataprojektor<br>PC<br>Tabuľa<br>TV, Video | ESI-tronic, ETKA<br>Datatalock<br>Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet<br>Multimediálne prezentácie |
| Ročníkový projekt | Burcl, R.,Podnikové hospodárstvo. BA STU | Dataprojektor<br>PC<br>Tabuľa<br>TV, Video | ESI-tronic, ETKA<br>Datatalock<br>Časopis, kniha, fotografie,.. | Internet |

**ROČNÍK: DRUHÝ**

| ROZPIS UČIVA PREDMETU: ODBORNÁ PRAX (predajca vozidiel) | | | | 6 hodín týždenne, spolu 180 vyučovacích hodín | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Názov tematického celku**<br><br>**Témy** | **Hodiny** | **Medzipredmetové vzťahy** | **Očakávané**<br><br>**vzdelávacie výstupy** | **Kritériá hodnotenia vzdelávacích výstupov** | **Metódy hodnotenia** | **Prostriedky hodnotenia** |
| **Základné ustanovenia právnych noriem o BOZP** | **6** | | **Žiak má:** | **Žiak:** | | |
| Pracovisko OP, BOZP, PO | | | - Poznať základné ustanovenia právnych noriem o BOZP<br>- Poznať zásady hygieny práce, - ekologické aspekty | - Poznal základné ustanovenia právnych noriem o BOZP<br>– Poznal zásady hygieny práce, - ekologické aspekty | Ústne skúšanie<br>Písomné skúšanie | Ústne odpovede<br>Neštandardizovaný didaktický test |
| **PREDPREDAJNÝ SERVIS** | **54** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Príprava a úprava automobilov a autoprísluštenstva na predaj,<br><br>Príprava a úprava autoprísluštenstva<br><br>Obchodné činnosti predaja<br><br>Technické činnosti predaja a prevádzky autoservisu,<br><br>Príjem automobilov na sklad<br><br>Inventarizácia, kontrola dodávky<br><br>Identifikácia a plánovane požiadaviek | 12<br><br>12<br><br>6<br><br>6<br><br>6<br><br>6<br><br>6 | Prevádzka servisu a predaja vozidiel<br>Diagnostika a opravy automobilov<br>Ekonomika | - Ovládať technické činnosti spojené s predpredajným servisom<br>- Poznať potrebné činnosti pri príprave a úprava automobilov na predaj<br>- Poznať potrebné činnosti pri príprave a úprava autoprísluštenstva na predaj<br>- Poznať a vedieť realizovať jednotlivé obchodné činnosti<br>- Poznať obchodné a technické činnosti predaja a prevádzky autoservisu<br>- Vedieť prijať vozidlo na sklad<br>- Poznať činnosti na príjme, kontrole, sklade<br>- Vedieť ošetriť a dohliadať na automobily a autoprísluštenstvo<br>- Poznať postup inventarizácie<br>- Identifikovať a plánovať požiadavky<br>- Správne komunikovať so zákazníkom<br>- dodržiavať firemnú kultúru so zákazníkom<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | - Ovládal technické činnosti spojené s predpredajným servisom<br>- Poznal potrebné činnosti pri príprave a úprava automobilov na predaj<br>- Poznal potrebné činnosti pri príprave a úprava autoprísluštenstva na predaj<br>- Poznal a vedieť realizovať jednotlivé obchodné činnosti<br>- Poznal obchodné a technické činnosti predaja a prevádzky autoservisu<br>- Vedel prijať vozidlo na sklad<br>- Poznal činnosti na príjme, kontrole, sklade<br>- Vedel ošetriť a dohliadať na automobily a autoprísluštenstvo<br>- Poznal postup inventarizácie<br>- Identifikoval a plánovať požiadavky<br>- Správne komunikoval<br>- dodržiaval firemnú kultúru so zákazníkom<br>- zvládal komunikáciu v krízových situáciách | Ústne Skúšanie<br><br>Praktické skúšanie | Ústne odpovede<br><br>Realizácia praktických činností |
| **PREDAJNÝ SERVIS** | **54** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Predvádzanie automobilov zákazníkovi | 12 | | | | Ústne | Ústne odpovede |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Predvádzanie autoprísluštenstva<br><br>Poradenská činnosť pri výbere auta<br><br>Predajné transakcie<br><br>Prijímanie objednávok<br><br>Vybavovanie objednávok | 12<br><br>12<br><br>6<br><br>6<br><br>6 | Prevádzka<br><br>servisu a<br>predaja<br><br>vozidiel | - Ovládať technické a administratívne činnosti spojené s predajom automobilov a autoprísluštenstva<br>- Poznať postup predvádzanie automobilov zákazníkovi<br>- Poznať postup predvádzania autoprísluštenstva zákazníkovi,<br>- Poznať zásady propagácie,<br>- Vedieť poskytovať kvalifikovanú poradenskú činnosť<br>- Vedieť podať nevyhnutné informácie zákazníkovi<br>- Poznať postup uzatvárania predajných transakcií o automobiloch a autoprísluštenstve<br>- Prijímať zákaznícke objednávky a ich vybavovanie<br>- Správne komunikovať so zákazníkom<br>- dodržiavať firemnú kultúru<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | - Ovládal technické a administratívne činnosti spojené s predajom automobilov a autoprísluštenstva<br>- Poznal postup predvádzanie automobilov zákazníkovi<br>- Poznal postup predvádzania autoprísluštenstva zákazníkovi,<br>- Poznal zásady propagácie,<br>- Vedel poskytovať kvalifikovanú poradenskú činnosť<br>- Vedel podať nevyhnutné informácie zákazníkovi<br>- Poznal postup uzatvárania predajných transakcií o automobiloch a autoprísluštenstve<br>- Prijímal zákaznícke objednávky a ich vybavovanie<br>- Správne komunikoval so zákazníkom<br>- Dodržiaval firemnú kultúru<br>- zvládal komunikáciu v krízových situáciách | Skúšanie<br><br>Praktické skúšanie | Realizácia praktických činností |
| **Administratíva predaja a servisu** | **54** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Systém vedenie predajnej dokumentácie | 6 | Komunikácia<br><br>a komunikačná<br><br>technika | - Ovládať administratívu predaja automobilov a autoprísluštenstva, finančné a poisťovacie produkty. vybavovanie otázok a sťažností<br>- dodržiavať firemnú kultúru<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | - Ovládal administratívu predaja automobilov a autoprísluštenstva, finančné a poisťovacie produkty. vybavovanie otázok a sťažností<br>- dodržiaval firemnú kultúru<br>- zvládal komunikáciu v krízových situáciách | Ústne Skúšanie<br><br>Praktické skúšanie | Ústne odpovede<br><br>Realizácia praktických činností |
| Záručné listy | 6 | | - Ovládať vedenie a spracovávanie predajnej dokumentácie, napr. záručných listov, potvrdeniek atď. a príprava ďalších príslušných dokumentov<br>- Vedieť správne vypisovať dokumenty<br>- dodržiavať firemnú kultúru<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | - Ovládal vedenie a spracovávanie predajnej dokumentácie, napr. záručných listov, potvrdeniek atď. a príprava ďalších príslušných dokumentov<br>- Vedel správne vypisovať dokumenty<br>- dodržiaval firemnú kultúru<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | Ústne Skúšanie<br><br>Praktické skúšanie | Ústne odpovede<br><br>Realizácia praktických činností |
| Vedenie kontrolnej pokladne | 6 | | - Ovládať vedenie kontrolnej pokladne<br>- Vedieť riešiť možné problémy | - Ovládal vedenie kontrolnej pokladne<br>- Vedel riešiť možné problémy | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Hotovostné a bezhotovostné platby | 12 | | - ovládať obstarávanie hotovostných a bezhotovostných platieb. poskytovanie efektívnych služieb zákazníkom, vybavovanie otázok a sťažností, finančné a poisťovacie produkty<br>- vhodne odprezentovať rôzne finančné a poisťovacie produkty<br>- Správne komunikovať so zákazníkom<br>- dodržiavať firemnú kultúru so zákazníkom<br>- zvládať komunikáciu v krízových situáciách | - ovládal obstarávanie hotovostných a bezhotovostných platieb. poskytovanie efektívnych služieb zákazníkom, vybavovanie otázok a sťažností, finančné a poisťovacie produkty<br>- vhodne odprezentoval rôzne finančné a poisťovacie produkty<br>- Správne komunikoval so zákazníkom<br>- dodržiaval firemnú kultúru so zákazníkom<br>- zvládal komunikáciu v krízových situáciách | Ústne Skúšanie<br><br>Praktické skúšanie | Ústne odpovede<br><br>Realizácia praktických činností |
| Poradenská činnosť | 6 | | | | | |
| Vybavovanie otázok a sťažností | 6 | | | | | |
| Poisťovacie produkty | 12 | | | | | |
| **Ročníkový projekt** | **12** | | **Žiak má:** | **Žiak :** | | |
| Riešenie konkrétneho zadania ročníkovej práce | | Komunikácia a komunikačná technika | – Navrhnúť riešenie praktickej úlohy | – Navrhol riešenie praktickej úlohy | Písomné skúšanie | Ročníková práca |