

## STROKOVNI MODULI V PROGRAMU TRGOVEC

Oznaka	Strokovni moduli	Letnik		
		1. letnik	2. letnik	3. letnik
M - 1 Temelji gospodarstva	Gospodarske dejavnosti – teor.		0,5	
	(praktični pouk)		0,5	
	Temelji pravne kulture – teor.		0,5	
	(praktični pouk)		0,4	
	Pravno – org. vidiki poslovanja – teor.			2
	(praktični pouk)			1
M - 2 Poslovanje trgovskega podjetja	Poslovno računstvo – teor.		1	
	(praktični pouk)		2	
	Poslovanje trgovskega podjetja – teor.	1		
	(praktični pouk)	2		
	Inform. – komunikacijska tehnologija – teor.	1	1	
	(praktični pouk)	1	1	
M - 3 Prodaja blaga	Poznavanje blaga – teor.	1	1	0
	(praktični pouk)	2	1	2
	Prodajani proces – teor.	1	0	0
	(praktični pouk)	2	2	2
	Psihologija prodaje – teor.		1	1
	(praktični pouk)		1	2
M - 4 Upravljanje z blagovno skup. živil	Poznavanje živil – teor.		1	0
	(praktični pouk)		0	0
	Prodaja živil – teor.		0	0
	(praktični pouk)		0,9	2,9
M - 5 Upravljanje z blag. skup. tehnike	Poznavanje tehničnega blaga – teor.		1	
	(praktični pouk)		0	
	Prodaja tehničnega blaga – teor.		0	0
	(praktični pouk)		0,5	4
M - 6 Upr. z blag. skup. tekstilij in drog. izdel	Poznavanje tekstilij in drogerijskih izd.– teor.		1	
	(praktični pouk)		0	
	Prodaja tekstilij in drogerijskih izdelkov – teor.		0	0
	(praktični pouk)		1	3

## ODPRTI KURIKUL

Oznaka	Strokovni moduli	Letnik		
		1. letnik	2. letnik	3. letnik
	Poslovni bonton.	2		
	Oblikovanje prodajnega prostora		1,25	
	Zdravstvena vzgoja s t.p.p.	2		
	Uporabna matematika	1		
	Življenje v skupnosti	1		2
	Prodajno sporazumevanja	1	1	1
	(praktični pouk)	0	0,5	1

## PREDSTAVITEV MODULOV

<b>M-1 TEMELJI GOSPODARSTVA</b>	Naučim se razlikovati gospodarske dejavnosti in razumem sektorsko preobrazbo gospodarstva. Tudi pravno področje mi ni tuje, saj razumem potrebo po pravno organiziranih družbenih odnosih, spoznam naš pravni sistem torej znanja, ki so še kako dobrodošla. Znanje o pravnih temeljih poslovanja gospodarskih družb, ustanovitev in prenehanje gospodarske družbe mi bo pomagalo, ko bom ustanovil svoje podjetje.
<b>M-2 POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA</b>	Če želim delati v trgovini moram poznati njeno organiziranost in poslovanje. Seznanim se z nabavljanjem, skladiščenjem in prodajo blaga. Tudi uporaba instrumentov trženjskega spleta mi ni več tuja. Spoznam temeljno računovodsko dokumentacijo podjetij in metode reševanja problemov s področja sklepnega, razdelilnega in proc računa ter trgovinske kalkulacije.
<b>M-3 PRODAJA BLAGA</b>	Biti dober trgovec pomeni, da imam potrebno strokovno znanje in, da znam prodajati. Prezem blaga, skladiščenje, priprava blaga za prodajo so znanja in veščine potrebne vsakemu trgovcu. Informiranje in svetovanje kupcu blagajniško poslovanje ter osnove psihologije prodaje pa znanja brez katerih ne morem postati trgovec. Kaj je EAN simbol, kaj so standardi, čemu so potrebni ter listine, ki spremljajo blago v prometu spoznavam tudi pri praktičnem pouku.
<b>M-4 UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO ŽIVIL</b>	Poznavanje živil je danes še kako pomembno, saj ni vseeno kaj pojemo in popijemo. Naučim razlikovati med različnimi vrstami živil – vem, da je mleko beljakovinsko, kruh ogljikohidratno živilo .... Spoznam lastnosti teh živil ter dejavnike, ki vplivajo na njihovo uporabno vrednost. Spoznam postopke prevzema in skladiščenja živil, tehnike prodaje živil ter načine pospeševanja prodaje živil.
<b>M-5 UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO TEHNIČNEGA BLAGA</b>	Prodaja naftnih derivatov na bencinski črpalki je z znanjem, ki ga pridobim pri tem predmetu mnogo lažja. Spoznavam les, izdelke in polizdelke iz lesa, naučim se, kakšne barve potrebujemo za notranje zidove in fasade in še mnogo več. Tudi v trgovini s keramičnimi ploščicami in okrasno keramiko ter gradbenimi materiali lahko pomagam še tako zahtevnemu kupcu. Vem, kako se ti izdelki prodajajo, kako jih prevzamem in skladiščim
<b>M-6 UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO TEKSTILIJ IN DROGERIJSKIH IZDELKOV</b>	Tukaj osvojim znanje o surovinah, polizdelkih in izdelkih iz tekstila, njihovo uporabo in vzdrževanje. Še posebej zanimiva pa je kozmetika, »kjer kar pademo noter.« Tudi prodaja teh izdelkov mi ni več tuja.

## ODPRTI KURIKUL

<b>POSLOVNI BONTON</b>	Pozdravljanje – pravica ali dolžnost? Vikanje ali tikanje in v katerih situacijah? Osebna urej enost – zakaj? Nič koliko olik - katera je prava? Igra besed, barv in gibov je umetnost poslovnega bontona. Naj bo naše ravnanje tako, da bo koristilo drugim, jih navdihovalo in jim ne bo vzbujalo neprijetnega občutka.
<b>ZDRAVSTVENA VZGOJA</b>	Vzdrževanje higiene in zdravja sta še kako pomembna v našem življenju. Znanje, ki ga dobimo o tem pa še kako dragoceno. Sestava živil in zdrav način prehranjevanja pa sta temi, ki nas še posebej zanimata. Spoznavamo tudi tehnično ureditev obratov za proizvodnjo, predelavo, shranjevanje in promet z živili.

<b>UPORABNA MATEMATIKA</b>	Da je matematika lahko uporabna spoznam, ko računamo, koliko ploščic moram kupiti za kopalnico, ko računam popust, da si znam izračunati, koliko denarja bom dal pleskarju, ki mi je popleskal sobo..
<b>ŽIVLJENJE V SKUPNOSTI</b>	Živjo, tukaj sem. Tvoj sin, brat, vrstnik, sošolec, dijak, državljan.... Imam svoje pravice in dolžnosti, ki jih odgovorno sprejemam. Spoštujem sebe in druge ljudi pa tudi naravo. Tudi drugi me zato spoštujejo. Dobro se počutim v moji skupnosti. Čao.
<b>PRODAJNO SPORAZUMEVANJE</b>	Tukaj spoznavamo temeljna pravorečna in pravopisna pravila, načela uspešnega sporočanja in se naučimo tvorjenja in sprejemanja govornih in zapisanih besedil.
<b>OBLIKOVANJE PRODAJNEGA PROSTORA</b>	Kupujemo tudi z očmi. Urejena izložba in dekoracija v trgovini je eden izmed dejavnikov privabljanja kupcev. Jesenska , zimska in pomladna dekoracija šole je rezultat našega dela in znanja, ki smo ga usvojili.