

## PRIPREMA ZA IZVEDBU NASTAVNOG SATA

<b>Škola:</b>					
<b>Razred:</b>	četvrti	<b>Datum:</b>	ožujak 2026.	<b>Redni br. sata</b>	
<b>Nastavnik/ca:</b>	<b>Melita Todorović</b>				
<b>Nastavni predmet:</b>	Turizam i marketing	<b>Nastavna cjelina:</b>	Prodaja i distribucija		
<b>Nastavna jedinica:</b>	Prodajni proces				
<b>Ključni pojmovi:</b>	prodavač, kupac, prodajni proces				
<b>Cilj nastavne jedinice</b>	Interpretirati faze prodajnog procesa.				
<b>Ishodi učenja</b>					
<i>kognitivni: (ishodi učenja)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- objasniti 1 fazu prodajnog procesa na zadanom primjeru</li> <li>- povezati svih 7 faza prodajnog procesa u cjelinu</li> <li>- prikazati prodajni proces kroz 2 faze na novom primjeru</li> </ul>				
<i>afektivni: (ishodi učenja)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- aktivno sudjelovati u grupnom radu kod izrade rješenja za pojedinu fazu prodajnog procesa</li> <li>- samostalno se javiti tijekom vrednovanja pri iznošenju rješenja za faze prodajnog procesa</li> </ul>				
<i>motorički: (ishodi učenja)</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- lijepiti <i>post-it</i> papiriće na <i>flip-chart</i></li> </ul>				
<b>Korelacija s nastavnim sadržajima:</b>					
<b>AKTIVNE METODE POUČAVANJA I SUVREMENE METODIČKE STRATEGIJE</b>				<b>SOCIJALNI OBLICI RADA</b>	
<b>VERBALNE:</b>	monološka metoda, dijaloška metoda				frontalni rad, individualni rad, rad u paru, rad u skupinama/ <b>grupni rad</b> , timski rad
<b>VIZUALNA:</b>	metoda demonstracije (crtanje, pisanje, demonstracija rada), dokumentacijska metoda (rad s udžbenikom, rad s pomoćnom literaturom, rad s posebno izrađenim informativnim materijalima), izrada i interpretiranje mentalnih mapa				
<b>PRAKSEOLOŠKE:</b>	metoda samostalnog promatranja objekata, procesa i pojava; posjete				
<b>METODE AKTIVNOG UČENJA</b>	suradničko istraživanje, simulacija, igranje uloga, izrada referata, izrada PowerPoint prezentacija, metoda slučaja, kviz				
<b>METODA UČENJA STVARANJEM</b>	oluja mozgova (brainstorming), zapisivanje misli (brainwriting), radionica (workshop) i metoda slagalice ...				
<b>APERSONALNI MEDIJI</b>	Izvorna stvarnost (terenska nastava) – posjete prodavaonicama u svom gradu				
	Nastavna sredstva: crteži, slike, knjige, udžbenici, priručnici, TV emisije, plakati, prozirnice, tiskanice, mediji - novine i časopisi, Internet, TV, evaluacijski listići, PowerPoint				
<b>PRAĆENJE I OCJENJIVANJE ISHODA</b>	<i>Oblici</i>	usmena provjera, pisana provjera (rješavanje teoretskih i praktičnih zadataka), prepoznavanje stručnih pojmova) praktičan rad (domaći uradak, seminarski rad, radna mapa s individualnim zadacima za vježbu)			
	<i>Elementi</i>	stručno teorijski predmeti: usvojenost sadržaja, primjena sadržaja i suradnja u nastavnom procesu			

	<i>Kriteriji</i>	prema Bloomovoj taksonomiji: znanje, razumijevanje, primjena, analiza, vrednovanje, sinteza
<b>LITERATURA</b>	<b>ZA NASTAVNIKE</b>	<p>O. Čižmek Vujnović, Z. Krupka, J. Pavičić, G. Vlašić, Marketing 2, Školska knjiga, Zagreb, 2014.</p> <p>T. Kesić, Integrirana marketinška komunikacija, Opinio, Zagreb, 2021.</p> <p>Kotler, Ph, Wong, V., Saunders, J., Armstrong, G.: Osnove marketinga, MATE, Zagreb, 2007.</p> <p>Ph. Kotler, Upravljanje marketingom, MATE, Zagreb, 2001.</p> <p>N. Renko, J.Pavičić, Marketing, Naklada Ljevak, Zagreb, 2003.</p>
	<b>ZA UČENIKE</b>	O. Čižmek Vujnović, Z. Krupka, J. Pavičić, G. Vlašić, Marketing 2, Školska knjiga, Zagreb, 2021.

## ARTIKULACIJA NASTAVNOG SATA

ETAPA SATA	SADRŽAJ RADA (ARTIKULACIJA)	AKTIVNOSTI ZA UČENIKE	TRAJANJE MIKROARTIKULACIJA
<b>UVODNI DIO</b>	<p><i>UVOD</i> Pozdravljam učenike, upisujem sat u e-dnevnik i evidentiram učenike koji nisu na satu.</p>	razgovor	5 min
	<p><i>MOTIVACIJA</i> Sat ćemo započeti ledolomcem u vidu igre pod nazivom „Prodavači“. Dajem upute: Učenici trebaju sjesti u polukrug. Zatim, trebamo jednog učenika dobrovoljca koji bi bio kupac, a svi ostali učenici bi bili prodavači. Međutim, kupac dolazi iz Zanzibara i ne zna niti jedan strani jezik pa ni hrvatski, a treba obaviti kupnju u prodavaonici klasičnoga tipa. Prodavači trebaju poslužiti kupca koji im jedino pantomimom može reći koji proizvod treba. Proizvod ne može pokazati rukom jer nije vidljiv kupcu, nalazi se negdje ispod pulta. Kupac objašnjava pantomimom, a prodavači mogu postavljati pitanja najduže do 1 minute po proizvodu. Proizvode koje kupac treba su: mliječna čokolada s komadićima banane, negazirani voćni sok okusa tropsko voće i neutralni tekući sapun za ruke. Nakon završetka igre, učenicima govorim kako će današnja tema biti povezana s uvodnom igrom.</p>	slušanje, razgovor, pantomima, pogađanje pojma	
	<p><i>IZNOŠENJE PLANA</i> Na ploču zapisujem naslov: Prodajni proces i iznosim cilj nastavnog sata, a to je interpretirati faze prodajnog procesa.</p>	slušanje	
<b>SREDIŠNJI DIO</b>	<p><i>SPOZNAJA NOVIH SADRŽAJA</i> Učenici će biti podijeljeni u 4 grupe po 3 do 4 učenika na način što na stolici na kojoj sjede, trebaju pronaći bombon određene boje, a koji određuje pripadnost određenoj grupi. Bombon trebaju odlijepiti s naslona stolice i ponijeti sa sobom za stol na kojemu se nalaze već ranije pripremljeni radni materijali. Učenicima dajem upute. Cilj zadatka je objasniti fazu prodajnog procesa na zadanom primjeru, pri čemu svaka grupa ima drugačiji zadatak. Članovi grupe trebaju: pažljivo pročitati dobiveni primjer, odrediti zadatke prodavača u prodajnom procesu i rješenje napisati na <i>flip chart</i> papiru formata A2. Isto tako, članovi grupe trebaju odabrati predstavnika koji će iznijeti rješenje u vremenu od 2 minute. Vrijeme za izradu zadatka je 10 minuta. Nakon proteka vremena, predstavnici grupe 1, zatim grupe 2, 3 i 4 prezentiraju svoja rješenja ostatku razreda. Svaki predstavnik svoj <i>flip-chart</i> papir</p>	<p>razmještanje u grupe, slušanje uputa, čitanje zadatka, razgovor, iznošenje mišljenja u grupi, pisanje</p> <p>izlaganje, slušanje, postavljanje</p>	30 min

	<p>pričvršćuje magnetom na ploču, kako bi učenici dobili pregledan prikaz svih 7 faza prodajnog procesa. Slijedi kratka analiza koja će se provesti na način da će se učenici međusobno ocijeniti, a to će odraditi na sljedeći način. Unutar grupe učenici se međusobno dogovaraju i procjenjuju uspješnost prezentacije zadatka. Uzimaju 3 pripremljena <i>post-it</i> papirića sa stola i ocjenjuju ostale 3 grupe od 1 do 3, pri čemu je ocjena 1 – zadovoljavajuće, 2 – dobro i 3 – odlično predstavljeno rješenje zadatka. Svaku ocjenu moraju dodijeliti jednoj od grupa. Sada <i>post-it</i> papiriće lijepe na <i>flip-chart</i> svi ostali učenici koji nisu izlagali, kako bi se potaknula motorička aktivnost kod učenika. Zbrajaju se dobiveni rezultati i proglašava se grupa-pobjednik. Pohvaljujem učenike, najuspješnije ocjenjujem u suradnju u nastavnom procesu.</p>	<p>pitanja vrjednovanje, razgovor</p>	
	<p><b>PONAVLJANJE NOVIH SADRŽAJA</b> Učenicima najavljujem produktivno ponavljanje u paru i to tako da parove čine učenici koji sjede jedno do drugoga. Dajem upute: cilj zadatka je povezati svih 7 faza prodajnog procesa u cjelinu metodom slagalice. Učenici dobivaju radne materijale u 14 dijelova koje moraju objediniti u jednu smislenu cjelinu kako bi se podigla razina učeničkih znanja na višu razinu. Predviđeno vrijeme za ovaj zadatak je 2 minute. Pozivam učenike da se jave i iznesu svoja rješenja, ja po potrebi komentiram ili postavljam dodatna pitanja.</p>	<p>slušanje uputa, zaključivanje, izlaganje</p>	
<p><b>ZAVRŠNI DIO</b></p>	<p><b>VRJEDNOVANJE</b> Kako bih provjerila ostvarivost cilja te dobila kratku povratnu informaciju od učenika, najavljujem smjernice za individualni rad. Učenici trebaju otvoriti papiriće koje su dobili uz bombončice, na početku sata. U svakom papiriću je zadatak za kratku provjeru. Cilj zadatka je prikazati prodajni proces kroz 2 faze na novom primjeru. Rješenje učenici trebaju zapisati u bilježnice. Predviđeno vrijeme za ovaj zadatak je 3 minute. Pozivam učenike da se samostalno javljaju i iznesu rješenja, pri čemu pazim da aktiviram one učenike koji do sada nisu bili izrazito aktivni. Zajedno s učenicima komentiram i pohvaljujem ih za ovu aktivnost.</p>	<p>slušanje, iznošenje rješenja, zaključivanje</p>	<p>10 min</p>
	<p><b>ZADAVANJE DOMAĆE ZADAĆE (zadaci i upute za samostalni rad)</b> Za domaću zadaću učenici trebaju odgovoriti na pitanja iz udžbenika na 78. str., a odgovore zapisati u bilježnicu. Trebaju proučiti značenje riječi „logistika“, kao i njenu primjenu u poslovanju.</p>	<p>slušanje, pisanje</p>	
	<p><b>ZAVRŠNI DIO</b> Najavljujem sljedeću nastavnu jedinicu – Poslovna logistika.</p>		

**ZALIHA:** Najavljujem da u sljedećoj aktivnosti, učenici sami trebaju procijeniti svoj napredak tijekom sata. Ako su zadovoljni svojim napretkom, trebaju se dići sa stolca, podignuti obje ruke u zrak i mahati, a ako nisu zadovoljni svojim napretkom, trebaju ostati sjediti i odmahnuti desnom rukom. Učenike pitam da kratko prokomentiraju svoje dojmove sa sata, odnosno razloge zadovoljstva ili nezadovoljstva.

**PLAN PLOČE, POPIS SLAJDOVA, PROZIRNICA, RADNIH LISTOVA**

**PLAN PLOČE:**

**Prodajni proces**

**PLAN FLIP-CHARTA:**

Zadatak za grupni rad

Cilj aktivnosti: objasniti fazu prodajnog procesa na zadanom primjeru.

Zadatak:

1. pažljivo pročitati dobiveni primjer
2. odrediti zadatke prodavača u prodajnom procesu
3. napisati rješenje na *flip chart* papiru formata A2
4. odabrati predstavnika grupe koji će rješenje prezentirati u vremenu od 2 minute.

Vrijeme za rad: 10 minuta.

Analiza rješenja:

1. ocijeniti ostale grupe ocjenama od 1 do 3 na *post-it* papiriće, pri čemu je ocjena 1 – zadovoljavajuće, 2 – dobro, 3 – odlično predstavljeno rješenje zadatka
2. članovi grupe koji nisu predstavljali rješenje trebaju zalijepiti ocjene na *flip-chart*.

GRUPA

3 boda - odličan  
2 boda - dobar  
1bod - zadovoljavajuće

	1	2	3	4
ukupno:		ukupno:	ukupno:	ukupno:

- Prilog 1. Sličice  
Prilog 2. Upute za rad u grupi  
Prilog 3. Radni zadatak za grupni rad  
Prilog 4. Radni zadatak za rad u paru  
Prilog 5. Radni zadatak za individualni rad