

**Správa o činnosti pedagogického klubu**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Prioritná os | Vzdelávanie |
| 1. Špecifický cieľ | 1.1.1 Zvýšiť inkluzívnosť a rovnaký prístup ku kvalitnému vzdelávaniu a zlepšiť výsledky a kompetencie detí a žiakov |
| 1. Prijímateľ | **Základná škola Sama Cambela, Školská 14, 976 13 Slovenská Ľupča** |
| 1. Názov projektu | Zvýšenie kvality vzdelávania na ZŠ Sama Cambela v Slovenskej Ľupči |
| 1. Kód projektu ITMS2014+ | 312011R070 |
| 1. Názov pedagogického klubu | **5.6.3. Pedagogický klub - finančná gramotnosť s písomným výstupom** |
| 1. Dátum stretnutia pedagogického klubu | 27. 04. 2021 |
| 1. Miesto stretnutia pedagogického klubu | ZŠ Sama Cambela |
| 1. Meno koordinátora pedagogického klubu | Mgr. Anna Dávidová |
| 1. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy | [www.zsslovlupca.edu.sk](http://www.zsslovlupca.edu.sk) |

|  |
| --- |
| 1. **Manažérske zhrnutie:**   Kľúčové slová:  Marketing, prvky marketingu, produkt, cena, podpora predaja  Anotácia:  Stretnutie Klubu FG sa zameriavalo na problematiku marketingu firmy. Cieľom stretnutia bolo priblížiť a pripraviť problematiku marketingu hravou formu v podobe jednotlivých aktivít podporujúcich tvorivosť u žiakov. Výsledkom stretnutia bola sumarizácia poznatkov z predmetnej oblasti s následným zapracovaním navrhnutých aktivít do výučby v nasledovnom školskom roku. |
| 1. **Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:**   Oboznámenie sa s problematikou marketingu firmy v nadväznosti na uplynulé témy podnikania  Diskusia a tvorba vybraných aktivít zaradených do výučby  Témou stretnutia Klubu bola tematika marketingu firmy, ktorá nadväzuje na minulé témy uskutočnených stretnutí. Úvodným bodom bolo vytvorenie koncepcie témy pre jej lepšie pochopenie u žiakov. Ďalším bodom stretnutia bola tvorba časovo nenáročných aktivít, ktoré by bolo možné hravou formou zaradiť do vzdelávania v rámci predmetu finančnej gramotnosti. Zamerali sme sa na vytvorenie krátkych aktivít na upevnenie učiva z oblasti marketingu a jeho využitia v podniku.  **Aktivita 1: pojmové pexeso**  Po prezretí niekoľkých videí a prebratí základných pojmov z oblasti marketingu nasleduje aktivita na upevnenie učiva, a to tvorby pojmového pexesa. Jeho podstatou je nájsť dvojice kartičiek (pojem a jeho popis), pričom môže ísť o individuálnu prácu alebo prácu vo dvojiciach. Po niekoľkých pojmoch by boli žiaci vedení k tvorbe vlastného pojmového pexesa doplneného napríklad aj o obrázky. Vytvorené pexeso by následne žiaci mohli dať mladším či starším spolužiakom. Na obrázku 1 je znázornený stručný príklad pojmového pexesa na danú tému. Ďalšími pojmami môžu byť konkrétne formy daných prvkov (napr. formy podpory predaja, druhy tvorby cien a pod.)  Obrázok 1: Príklad pojmového pexesa z marketingu  *„cieľom marketingu je poznať a rozumieť zákazníkovi tak dobre, že výrobok alebo služba mu budú vyhovovať* *a samy sa predajú“* Peter Drucker – manažérsky mysliteľ  trhy  potreby  reklama  dopyt  ponuka  želania  transakcia  výmena  pocit nedostatku, vyvolávajúci aktivitu na svoje uspokojenie  odvíjajú sa od potrieb a sú ich konkrétnym vyjadrením  vôľa zákazníka zaplatiť za uspokojivý produkt  spôsob získavania produktu za protihodnotu (úhradu)  akt výmeny pri dohodnutí podmienok, času a miesta  priestorové zoskupenie existujúcich a potencionálnych kupujúcich produktu  množstvo tovaru, ktoré sú predávajúci ochotní predať  časť marketingu, úlohou je presvedčiť ľudí, aby tovar kúpili  Zdroj: vlastné spracovanie  **Aktivita 2: hádaj na čo myslím?**  Zmyslom aktivity zameranej na rozvoj slovnej zásoby a kognitívneho myslenia „hádaj na čo myslím z marketingu?“ je zapamätať si jednotlivé pojmy, vzbudiť kreatívne myslenie, či položenie správnych otázok. Hra oproti jej bežnej formy je o to náročnejšia, že sa jedná o pojmy z marketingu. Ide o skupinovú formu hry, kde jeden hráč na niečo myslí a ostatní hádajú podľa vopred stanoveného poradia, pričom každý má len jednu možnosť hádať. Vyhráva ten hráč, ktorý uhádne ako prvý. Hráč môže myslieť napríklad na niečo:   * čo uspokojuje potreby.. * spojené s určitou formou reklamy.. * ako konkrétne podporiť predaj.. * tých, ktorí tvoria konkrétnu skupinu ponuky..   **Aktivita 3: náplň jednotlivých prvkov marketingu**  Cieľom tejto aktivity je, aby žiaci pre podniky z určitých odvetví vymýšľali náplň a konkretizovali (aj číselným vyjadrením) jednotlivé prvky marketingu (produkt, cena, podpora predaja, distribúcia). Dôraz je kladný najmä na stanovenie cien, pretože základom podnikania je správne stanovenie ceny produktu. Aktivita je dopĺňaná o dodatočné otázky vo vzťahu k jednotlivým prvkom – napr. cena – na základe čoho sa stanoví cena produktu; podpora predaja – aké formy podpory predaja, atď.). Žiaci by už mali ovládať tieto základné prvky a následne si vyskúšať ich konkretizáciu. Vhodná skupinová práca v tímoch za podpory internetu. Možný príklad:   * lyžiarske stredisko (definovať produkt, stanoviť cenu – môže sa odvíjať od cien konkurencie, vyťaženosti, počtu dní v roku, minulých období, poveternostných podmienok, atď., výber formy podpory predaja). Dôležité je pritom logické zmýšľanie žiakov.   Doplnenie a rozšírenie uvedených aktivít bude realizované v rámci prípravy na konkrétnu hodinu finančnej gramotnosti. |
| 1. **Závery a odporúčania:**   V rámci témy marketingu firmy sme vytvorili jednoduché aktivity na aktívne premýšľanie o základných prvkoch marketingu – produkt, cena, podpora predaja a distribúcia. Aktivitu 3 je vhodné doplniť o východiskovú situáciu s číselnými podkladmi. Dané aktivity môžu napomôcť zlepšiť komunikačné zručnosti žiakov, tímovú prácu, ako aj odborné používanie pojmov, či orientáciu v základnom vnímaní tvorby cien ako aj ostatných prvkoch marketingu. Nadobúdanie poznatkov prostredníctvom tvorivých príkladov s pomocou internetu umožňuje zlepšenie vnímavosti, pričom zároveň dochádza k lepšej fixácii prebraného učiva. |

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Vypracoval (meno, priezvisko) | Ing. Petra Lesníková, PhD. |
| 1. Dátum | 27. 04. 2021 |
| 1. Podpis |  |
| 1. Schválil (meno, priezvisko) | PaedDr. René Kováčik |
| 1. Dátum | 27. 04. 2021 |
| 1. Podpis |  |

**Príloha:**

Prezenčná listina zo stretnutia pedagogického klubu

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu 

|  |  |
| --- | --- |
| Prioritná os: | Vzdelávanie |
| Špecifický cieľ: | 1.1.1 Zvýšiť inkluzívnosť a rovnaký prístup ku kvalitnému vzdelávaniu a zlepšiť výsledky a kompetencie detí a žiakov |
| Prijímateľ: | Základná škola Sama Cambela, Školská 14, 976 13 Slovenská Ľupča |
| Názov projektu: | Zvýšenie kvality vzdelávania na ZŠ Sama Cambela v Slovenskej Ľupči |
| Kód ITMS projektu: | 312011R070 |
| Názov pedagogického klubu: | **5.6.3. Pedagogický klub - finančná gramotnosť s písomným výstupom** |

# PREZENČNÁ LISTINA

Miesto konania stretnutia: ZŠ Sama Cambela, Školská 14, 976 13 Slovenská Ľupča

Dátum konania stretnutia: 27. 04. 2021

Trvanie stretnutia: 13:00 - 16:00

Zoznam účastníkov/členov pedagogického klubu:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| č. | Meno a priezvisko | Podpis | Inštitúcia |
| 1. | Mgr. Anna Dávidová |  | ZŠ Sama Cambela |
| 2. | Mgr. Dagmar Jakušová |  | ZŠ Sama Cambela |
| 3. | Mgr. Renáta Maloveská |  | ZŠ Sama Cambela |
| 4. | Ing. Petra Lesníková, PhD. |  | Technická univerzita ZV |