

**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 predajaAnotácia: 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 podnikaniaDiskusia 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 mysliteľtrhypotrebyreklamadopytponukaželaniatransakciavýmenapocit nedostatku, vyvolávajúci aktivitu na svoje uspokojenieodvíjajú sa od potrieb a sú ich konkrétnym vyjadrenímvôľa zákazníka zaplatiť za uspokojivý produktspôsob získavania produktu za protihodnotu (úhradu)akt výmeny pri dohodnutí podmienok, času a miestapriestorové zoskupenie existujúcich a potencionálnych kupujúcich produktumnožstvo tovaru, ktoré sú predávajúci ochotní predaťčasť 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 |