

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.1.1 Zvýšiť inkluzívnosť a rovnaký prístup ku kvalitnému vzdelávaniu a zlepšiť výsledky a kompetencie detí a žiakov
3. Prijímateľ	Stredná odborná škola Pruské 294, Pruské
4. Názov projektu	Industry 4.0 - prepojenie teórie s praxou
5. Kód projektu ITMS2014+	312011AINZ
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských zručností – prierezové témy
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	27.04.2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	SOŠ Pruské
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Ľubica Lašová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	http://www.sospruske.sk/prepojenie-teorie-s-praxou/pedagogicky-klub-rozvoja-podnikatelskych-zrucnosti.html?page_id=10542

11. Manažérske zhrnutie:

Cieľom stretnutia nášho klubu bola tvorba a zdieľanie Best Practice z oblasti rozvoja podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby projektov. Spoločne sme na predmetnú tému diskutovali, zdieľali a tvorili OPS a na záver stretnutia sme tvorili pedagogické odporúčanie.

Kľúčové slová: Tvorba Best Practice, podnikateľské vedomosti, ekonomické myslenie.

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body:

1. Práca s odbornou literatúrou.
2. Diskusia.
3. Tvorba OPS.
4. Záver.

Téma stretnutia: Prepojenie vzdelávania s praxou, rozvoj podnikateľských vedomostí.

Program stretnutia:

1. Práca s odbornou literatúrou, identifikácia zdrojov.
2. Diskusia, zdieľanie skúseností.
3. Závery a odporúčania.

13. Závery a odporúčania:

Na základe aktivít v rámci pedagogického klubu sme vytvorili nasledujúci prehľad Best Practice v oblasti tvorby podnikateľského projektu. V prvej časti stretnutia sme diskutovali o tvorbe zamerania podnikateľského plánu.

Na podnikateľský plán sa kladú určité požiadavky, ktorých dodržiavanie je znakom jeho kvality a profesionality spracovania. Je to najmä:

- rozsah plánu, najčastejšie býva 40 – 50 strán, prílohy v rozmedzí 50-100 strán (v prílohách by mali byť uvedené podrobné prepočty, grafy, tabuľky, obrázky, zmluvy a iné doplňujúce materiály. Prílohy sú veľmi dôležité, pretože toho, kto dôverne nepozná podnik, môžu nepodložené informácie odradiť),
- jednoduchosť,
- predstaviť výhody a jedinečnosť poskytovaných tovarov, výrobkov, služieb,
- vierohodnosť a realnosť plánu,
- neskrývať slabé miesta, ale tiež upozorniť na silné stránky plánu, produktu a podniku,
- preukázať schopnosť splácať úroky a splátky úveru,
- podnikateľský plán je dokument, ktorý reprezentuje firmu, preto je potrebné dbať na kvalitné spracovanie aj formálnej stránky plánu.

Podnikateľský plán má byť stručný a zrozumiteľný. Popísať prečo práve vy máte to, čo potrebujú zákazníci. Orientovať sa na najbližších 3-5 rokov. Vo finančnom pláne by sa mali obhájiť plánované príjmy a výdavky.

Produkt: Predstavte a popíšte váš produkt alebo službu. Aké sú jeho vlastnosti, kvalita, cena, výhody? Pre koho je určený? V čom je jedinečný? Aký je plán predaja?

Trhové prostredie: Charakterizujte trh, na ktorom budete pôsobiť. Aká je jeho veľkosť? Ako sa vyvíjal? Aký máte podiel na trhu?

Konkurencia: Popíšte vašich konkurentov. Aké sú ich silné a slabé stránky. V čom sa odlišujete? Ako im budete konkurovať?

Marketing a predaj: Popíšte, ako budete realizovať váš plán predaja. Akú cenovú politiku zvolíte? Aký bude vývoj cien a ziskovosť produktov? Ako budete riešiť objednávky, distribúciu a propagáciu?

Riziká: Identifikujte všetky relevantné riziká, ktoré môžu zhoršiť vaše podnikanie a ohroziť jeho podnikanie.

Odporúčame vyššie uvedené prístupy k ďalšej implementácii v pedagogickom procese.

V rámci zdieľania Best Practice sa v ďalšej časti členky klubu venovali obsahu učiva predmetu podnikateľský marketing v študijnom odbore agropodnikanie - kynológia, ktorý predstavila učiteľka ekonomických predmetov. Pani kolegyňa zadala žiakom vypracovať podnikateľský plán, ktorého výsledky budú referovať na vyučovacej hodine.

Realizácia podnikateľského plánu priamo rozvíja kreativitu, kritické myslenie žiakov a podnikavosť. Žiaci sa v úvode oboznamujú s právnym rámcom podnikania, zdrojmi financovania, základmi manažmentu a marketingu firmy. Následne pracujú na tvorbe žiackeho projektu - podnikateľského plánu pre zvolenú oblasť činnosti a svoj zámer v závere prezentujú pred publikom (spolužiakmi). Žiaci dostali písomné pokyny a šablóny k tvorbe podnikateľského plánu.

Vedúca pedagogického klubu odporučila a poskytla členkám link na publikáciu MPC „Úvod do podnikateľského vzdelávania“ (https://archiv.mpc-edu.sk/sites/default/files/publikacie/m_jakubekova_uvod_do_podnikatelskeho_vzdelavania.pdf), ktorá sa venuje rozvoju podnikateľskej gramotnosti a obsahuje aj príklady aktivít na rozvoj podnikateľských kompetencií.

Členky klubu sa v závere stretnutia venovali finalizácii príprav na prezentáciu projektu „Participatívny rozpočet“. Úlohou žiakov školy je navrhnuť projekty v rámci školy (na nákup nových pomôcok, rekonštrukcia študentskej izby...) a priradenie finančnej čiastky danému projektu. Ako sa peniaze použijú (na ktorý návrh) rozhodne Žiacka školská rada. Finančné prostriedky na daný projekt poskytol škole Trenčiansky samosprávny kraj.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Ľubica Lašová
15. Dátum	27.04.2022
16. Podpis	Ochrana osobných údajov
17. Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Jozef Hudec
18. Dátum	Ochrana osobných údajov
19. Podpis	Ochrana osobných údajov