



Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Stredná odborná škola automobilová, Moldavská cesta 2, Košice
4. Názov projektu	Tradičná škola v tempe vedomostnej spoločnosti
5. Kód projektu ITMS2014+	312011AGX4
6. Názov pedagogického klubu	Klub finančnej gramotnosti
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	20.09.2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Stredná odborná škola automobilová, Moldavská cesta 2, Košice
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Mgr. Ing. Nikoleta Puchá, PhD.
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	https://www.sosake.sk/--tradicna-skola-v-tempe-vedomostnej-spolocnosti

11. Manažérské zhrnutie:

Práca klubu finančnej gramotnosti bola na dnešnom stretnutí zameraná na **NŠFG verzia 1.2 a predstavenie programu Zručnosti pre úspech.**

Na základe analýzy a následnej syntézy, sme si vymenili skúsenosti z vlastnej vyučovacej činnosti s dôrazom na program Zručnosti pre úspech v oblasti finančnej gramotnosti a ekonomickeho vzdelávania. V závere stretnutia pedagogického klubu sme navrhli odporúčania na zlepšenie vyučovacieho procesu.

Kľúčové slová: podnikanie v reálnom svete, využitie ekonomickeho myslenia pre každodenný život, finančná gramotnosť, program Zručnosti pre úspech.

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

Program Zručnosti pre úspech, rozvíja u žiakov základné zručnosti pre lepšiu zamestnateľnosť a proaktívny prístup k rozvoju podnikavosti. Žiaci majú možnosť nadobudnúť znalosti a schopnosti riešiť problémy, identifikovať, navrhnuť a rozvíjať svoj vlastný podnikateľský nápad. Taktiež zlepšujú schopnosť pracovať samostatne aj ako aj v kolektíve. Osvoja si praktické zručnosti v oblasti komunikácie, prezentácie a sebaprezentácie. Opodstatnenosť vzdelávania v oblasti zvyšovania zručností pre zamestnateľnosť a rozvoj podnikavosti úzko súvisí s potrebou pripraviť žiakov na jednotlivé etapy života jednotlivca a neustále meniace sa podmienky a požiadavky trhu práce. Výučbu je možné realizovať s podporou interaktívneho vzdelávacieho portálu, ktorý je prispôsobený potrebám žiakov na úrovni úrovni ISCED 3. Osvojenie vedomostí a získanie spôsobilostí môže prebiehať formou online aplikácií, konkrétnych úloh z reálneho života, hier, cvičení, pracovných listov a aktivít. S podporou on-line vzdelávania má žiak možnosť komunikovať na konkrétné témy s učiteľom.

Žiak po implementácii programu by mal byť schopný:

- Zhodnotiť mýty a fakty o podnikaní.
- Poznať predpoklady pre úspešný štart podniku.
- Poznať a overiť v praxi vlastnosti úspešného podnikateľa porozumieť základným pojmom v oblasti sveta peňazí, vedieť ich používať,
- Poznať úroveň vlastností úspešného podnikateľa v skupine a porovnať hodnotenie so stavom pred praktickou skúsenosťou.
- Poznať niekoľko spôsobov výberu vhodného podnikateľského nápadu.
- Porozumieť dôležitosti analýzy zákazníka.
- Identifikovať svojich potenciálnych zákazníkov a ich potreby.
- Objektívne zhodnotiť prínos svojho nápadu pre zákazníka.
- Generovať podnikateľské nápady na základe identifikácie potrieb zákazníka.
- Navrhnúť produkt a odhadnúť jeho pozíciu na trhu.
- Definovať zdroje konkurenčnej výhody.
- Porozumieť zdrojom konkurenčnej výhody známych firiem.
- Porozumieť konkurenčným výhodám známych firiem.
- Ohodnotiť potenciál zdroja konkurenčnej výhody.
- Zvoliť dobrú konkurenčnú výhodu pre svoj produkt.
- Demonštrovať dôležitosť výberu takej konkurenčnej výhody, ktorá poskytuje vlastnému produktu náskok pred konkurenciou už v začiatkoch podnikania.

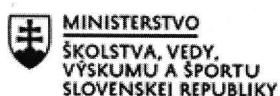
- Porozumieť SWOT analýze.
- Porozumieť pojmom ako silné a slabé stránky, príležitosti a hrozby.
- Zostaviť SWOT analýzu pre produkt.
- Určiť aktuálnu pozíciu produktu/podniku pomocou SWOT analýzy.
- Rozhodnúť o stratégii pre produkt/podnik na základe SWOT analýzy.
- Stanoviť priority a identifikovať kroky akčného plánu na základe SWOT analýzy.
- Zadefinovať poslanie a víziu pre svoj produkt/podnik.
- Stanovovať ciele ako východisko plánovania.
- Stanoviť SMART ciele pre svoj produkt/podnik na základe akčného plánu
- Plánovať aktivity na základe ich prioritizácie.
- Eliminovať zlodejov času.
- Hovoriť o možných rizikách v procese plánovania.
- Porozumieť biznis model canvasu a jeho užitočnosti pre podnikateľa.
- Zostaviť biznis model canvas pre svoj produkt.
- Určiť priority pre overovanie faktov, na ktorých je biznis model canvas postavený.
- Prostredníctvom rozhovoru s cielovými zákazníkmi overiť fakty, na ktorých je biznis model canvas postavený.
- Prezentovať svoj biznis model potenciálnym investorom.
- Porozumieť podnikateľskému plánu a jeho užitočnosti pre podnikateľa.
- Zostaviť podnikateľský plán pre svoj produkt a identifikovať priestor na zlepšenie.
- Identifikovať význam spolupráce, jednoty a rešpektu v efektívnej tímovej práci.
- Zhodnotiť stratégie na efektívnu prácu s ostatnými na dosiahnutí spoločného cieľa.
- Pochopíť význam tímovej práce pri plnení úloh a dosahovaní cieľa.
- Predviest' spoluprácu s členmi tímu, aby splnili tímovú výzvu.
- Rozpoznať zložky efektívneho tímu.
- Využiť moderné technické prostriedky a nástroje pre tvorbu prezentácie.
- Spracovať vlastné myšlienky a nápady a vytvoriť z nich ucelený celok vo forme prezentácie.
- Vytvoriť definíciu marketingu a určiť, čo do marketingu patrí.
- Aplikovať rôzne marketingové nástroje pri propagácii svojho nápadu.
- Pripraviť si pútavú prezentáciu,
- Realizovať prezentáciu efektívne,
- Zvoliť vhodný odev, podľa účastníkov, témy a miesta konania prezentácie,

13. Závery a odporúčania:

Napriek tomu, že sú finančie ústredným pojmom finančného vzdelávania, finančnú gramotnosť nie je možné zjednodušiť na oblasť čísel. Úlohou finančného vzdelávania nie je len rozvoj orientácie v problematike financií, ale so žiakmi je potrebné precvičovať aj to, ako vybrať najlepšie riešenie za daných podmienok. Okrem ekonomických kritérií je potrebné zvažovať i okolnosti rodinné, spoločenské, právne, etické, ale aj ekologické. Nájdené riešenia potom porovnavať s osobnými preferenciami, skúsenosťami a intuíciami. Tento širší kontext predstavuje ďalej priestor pre ekonomicky zodpovedné rozhodovanie. Jednou z úloh finančného vzdelávania je zabezpečiť orientáciu a prehľad vo finančných produktoch a službách. Výučba by mala byť prednostne zameraná na získavanie zručností a rozvíjanie takých stratégii a kompetencií, ktoré sú dôležité pre praktický život.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Mgr. Mária Korečková
15. Dátum	20.09.2022
16. Podpis	
17. Schválil (meno, priezvisko)	Mgr. Ing. Nikoleta Puchá, PhD.
18. Dátum	20.09.2022
19. Podpis	

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu



EURÓPSKA ÚNIA

Európsky sociálny fond
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
ĽUDSKÉ ZDROJE

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2.1 Zvýšiť kvalitu vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
Prijímateľ:	Stredná odborná škola automobilová, Moldavská cesta 2, Košice
Názov projektu:	Tradičná škola v tempe vedomostnej spoločnosti
Kód ITMS projektu:	312011AGX4