

## Učebné osnovy predmetu zručnosti pre úspech

|                      |   |
|----------------------|---|
| Názov predmetu       | Zručnosti pre úspech  |
| Ročník               | ISCED 3   |
| Časový rozsah výučby | 2 hodiny týždenne, spolu 66 hodín + samostatná práca žiakov |
| Stupeň vzdelania     | ISCED 3 – vyššie sekundárne vzdelanie                       |
| Forma štúdia         | denná   |
| Vyučovací jazyk      | slovenský   |

### Charakteristika vyučovacieho predmetu

Voliteľný predmet 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 seba prezentácie.

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.

Výučba bude realizovaná s podporou interaktívneho vzdelávacieho portálu, ktorý je prispôbený potrebám žiakov na úrovni úrovni ISCED 3. Osvojenie vedomostí a získanie spôsobilostí bude prebiehať formou online aplikácií, konkrétnych úloh z reálneho života, hier, cvičení, pracovných listov a aktivít. S podporou on-line vzdelávania bude mať žiak možnosť komunikovať na konkrétne témy s tútorom/učiteľom.

### Ciele vyučovacieho predmetu

Žiak bude po absolvovaní programu schopný vypracovať vlastný projekt/ podnikateľský nápad. Bude schopný identifikovať a riadiť prácu v tíme. Bude vedieť vytvoriť, pripraviť a prezentovať vlastné projekty. Bude poznať a vedieť aplikovať v praxi základné prezentačné techniky.

### Všeobecné ciele predmetu

Cieľom predmetu zručnosti pre úspech je, aby žiak vedel vyhľadávať rôzne príležitosti na trhu práce, ktoré môžu viesť k jeho zamestnaniu, alebo vytvoreniu vlastného pracovného miesta, či začatiu vlastného podnikania. Bude vedieť selektívne spracovávať informácie, diskutovať o nich a zaujímať k nim stanoviská. Žiak dokáže aplikovať základné vedomosti a zručnosti, ktoré vedú k lepšiemu uplatneniu na trhu práce.

### Špecifické ciele predmetu

Žiak je 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.
- Navrhnuť 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 z Kapitoly 6.
- 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 cieľovými 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.
- Pochopiť význam tímovej práce pri plnení úloh a dosahovaní cieľa.
- Predviesť 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.
- Použiť iné, podporné nástroje pri tvorbe prezentácie.
- Usporiadať svoje myšlienky a pretaviť ich do jednoduchej a zrozumiteľnej prezentácie určenej pre zvolenú cieľovú skupinu.

- 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,
- Ovládať techniky na zvládanie trémy pri prezentácii.

### Výchovno-vzdelávacie stratégie

Vo vyučovacom predmete zručnosti pre úspech, sú pre utváranie a rozvíjanie kľúčových kompetencií potrebných pre osobný rozvoj, spoločenské začlenenie a zamestnanosť a aktívne občianstvo využívané výchovné a **vzdelávacie stratégie**, ktoré žiakom umožňujú:

komunikatívne a sociálno-interakčné spôsobilosti - kriticky hodnotiť zdroje informácií, vyhľadávať, a vytvárať informácie, analyzovať aktuálne životné situácie, zapamätať si podstatné fakty, sprostredkovať informácie vhodným spôsobom, správne interpretovať fakty a vyvodzovať z nich závery, vyjadrovať sa zrozumiteľne, výstižne prezentovať svoje názory, zdôvodňovať ich, argumentovať a diskutovať na aktuálnu tému, chápať význam učenia sa ako sociálneho procesu.

interpersonálne a intrapersonálne spôsobilosti - zapájať sa do spoločných aktivít, podieľať sa na tímovej práci, stanoviť si krátkodobé a dlhodobé ciele, predkladať návrhy, preukázať zodpovednosť za vymedzené úlohy a za seba samého, uznávať ľudské práva, objasňovať a aplikovať hodnotový systém a postoje, niesť zodpovednosť za vlastný rozvoj a možnosť aktívneho zapojenia sa do spoločnosti.

schopnosť tvorivo riešiť problémy - identifikovať problémy a formulovať ich, kriticky posúdiť informácie, zvoliť vhodné informačné zdroje a metódy na riešenie problému, stanoviť kritériá pre voľbu a realizáciu vhodného riešenia, operatívne korigovať postupy pri riešení problému, vedieť vyhodnocovať dopady uvažovaných a nerozvážnych rozhodnutí, využívať nadobudnuté poznatky v osobnom živote.

podnikateľské spôsobilosti - orientovať sa v rôznych informačných zdrojoch a údajoch a vedieť ich využívať, preukázať zodpovedný postoj k vlastnej profesijnej budúcnosti a ďalšiemu vzdelávaniu, poznať podstatu finančného zabezpečenia jedinca, rodiny a spoločnosti, plánovať osobné financie, poznať význam podnikania a uplatnenia sa na trhu práce, poznať možnosti a význam ďalšieho vzdelávania.

spôsobilosť využívať informačné technológie - vyhľadávať vhodné informačné zdroje z rôznych zdrojov v písomnej, grafickej alebo zvukovej forme, informácie evidovať, triediť, spracovávať a prezentovať vhodnou formou, efektívne využívať informačné a komunikačné technológie, byť mediálne gramotný, poznať základy informačnej bezpečnosti.

spôsobilosť byť demokratickým občanom - formulovať a prezentovať svoje postoje, preukázať zodpovednosť za svoje správanie, rozhodnutia zdravia, vyjadriť zodpovedný postoj k životnému prostrediu, globálnym ekonomickým problémom a stav spoločnosti ako celku.

**Metódy vyučovania:**

Pri vyučovaní predmetu viac ako peniaze sa budú využívať moderné interaktívne vyučovacie metódy zamerané na aktívne učenie sa žiakov v prepojení na praktické reálne životné situácie, ktoré vytvoria predpoklady vytváranie a korigovanie názorov žiakov a celoživotné učenie sa.

Pre dosiahnutie vzdelávacích cieľov sa bude využívať:

Heuristická metóda – orientovaná na osvojovanie všeobecných vedomostí a zručností, rozvoj logiky a tvorivosti – brainstorming, riešenie problémov, situačné a inscenačné metódy, diskusia, beseda.

Informačno-receptívna metóda – orientovaná na osvojovanie vedomostí - práca so vzdelávacím portálom, a materiálmi s reálnej praxe, s informáciami v periodikách a na internete a s učebným zdrojom.

Reproduktívna metóda – orientovaná na upevňovanie vedomostí, rozvoj pamäti a reproduktívneho myslenia - interaktívna prednáška, diskusia, beseda, exkurzia, brainstorming, myšlienkové mapy.

Problémový výklad – orientuje sa na logické riešenie problémov a rozvoj vedeckého myslenia po etapách - riešenie problémov, prípadové štúdie, diskusia, beseda, myšlienkové mapy.

**Formy vyučovania:**

Frontálna práca – so všetkými žiakmi učiteľ rieši jeden alebo viac problémov.

Individuálna práca – každý žiak pracuje individuálne, nezávisle od ostatných žiakov, učiteľ sleduje prácu žiakov pôsobí ako poradca alebo tútor.

Skupinová práca – trieda je rozdelená na skupiny podľa riešeného problému, skupiny si organizujú prácu samostatne, učiteľ pozoruje prácu skupín a pôsobí ako koordinátor, poradca alebo tútor.

Pri vyučovaní sa využívajú **didaktické zásady**:

názornosti a spájania teórie s praxou, primeranosti, sústavnosti a postupnosti, aktivity a uvedomelosti, vedeckosti (rešpektovania najnovších informácií), trvácnosti vedomostí a všestranného rozvoja poznávacích schopností žiakov.

**Hodnotenie žiakov** vychádza z aktuálneho metodického pokynu na hodnotenie a klasifikáciu žiakov. Podľa rozhodnutia riaditeľ školy je možné vyučovať predmet aj ako neklasifikovaný.

V prípade, ak sa predmet neklasifikuje v hodnotení sa uvedie „absolvoval/absolvovala“ alebo „neabsolvoval/neabsolvovala“ v súlade so školským vzdelávacím programom.

V prípade, že predmet bude klasifikovaný, zohľadňuje sa nielen sumatívne, ale i formatívne hodnotenie. Hodnotenie a klasifikácia žiaka sa uskutočňuje ako priebežné hodnotenie a celkové hodnotenie. Priebežné hodnotenie bude postavené na plnení konkrétnych a splniteľných úloh so zameraním na diagnostikovanie a uplatňovanie osobného rozvoja žiaka, s možnosť zažívať individuálny úspech a učiť sa na vlastných chybách, ktorých odstraňovanie napomáha rozvoju žiaka.

**Obsah vzdelávania**

Obsah vzdelávania môže byť na základe metodiky prispôsobený úrovni vedomostí a spôsobilostí žiakov prostredníctvom úloh a cvičení pre praktickú aplikáciu vedomostí. Počet vyučovacích hodín je uvedený pre dotáciu 66 h.

| Tematický celok / počet vyučovacích hodín celkom* | Obsahový štandard                          |  |
|---|--|--|
|   | Téma / počet vyučovacích hodín             | Pojmy  |
| <b>1. Som informovaný / 4</b>                     | 1.1 Podnikateľ – Mýty a fakty              | Podnikateľ, sociálne podnikanie, sociálny podnik, podnikateľské myslenie |
|   | 1.2 Predpoklady pre úspešný štart podniku  |  |
|   | 1.3 vstupný kapitál podnikateľa - osobnosť |  |
|   | 1.4 Interview                              |  |
| <b>2. Mám správny produkt / 5</b>                 | 2.1 Vývoj produktu                         | Vývoj produktu, úžitková hodnota, konkurenčná výhoda, reklama            |
|   | 2.2 Príbehy podnikateľov                   |  |
|   | 2.3 Hodnota vnímaná zákazníkom             |  |
|   | 2.4 Konkurencia                            |  |
|   | 2.5 Reklama                                |  |
|   | 2.6 Zdroje nápadov na vývoj produktu       |  |
|   | 2.7 Správny produkt                        |  |
| <b>3. Rozumiem zákazníkovi / 9</b>                | 3.1 Turista v našom meste                  | Demografická skupina, marketing, zákazník                                |
|   | 3.2 Správny produkt                        |  |
|   | 3.3 Od nápadu k produktu                   |  |
|   | 3.4 Prieskum                               |  |
| <b>4. Mám konkurenčnú výhodu / 6</b>              | 4.1 Zdroje konkurenčnej výhody             | Konkurenčná výhoda   |
|   | 4.2 Príklady konkurenčnej výhody           |  |
|   | 4.3 Hodnotenie konkurenčnej výhody         |  |
| <b>5. Môj nápad je životaschopný / 6</b>          | 5.1 Analýza interných faktorov             | SWOT analýza, externé faktory, interné faktory, produkt                  |
|   | 5.2 Analýza externých faktorov             |  |
|   | 5.3 SWOT analýza                           |  |

|   |                                    |  |
|---|------------------------------------|--|
|   | 5.4 Môj produkt                    |  |
| <b>6. Moje ciele a ako sa pripraviť na riziká / 6</b> | 6.1 Prioritizácia aktivít          | Eisenhowerova matica, proaktivita/proaktívne správanie, brainstorming, multitasking, asertívne správanie, poslanie, vízia, ciele, riziko |
|   | 6.2 Plánovanie aktivít             |  |
|   | 6.3 Sebadisciplína a asertivita    |  |
|   | 6.4 Riziko                         |  |
|   | 6.5 Sebahodnotenie                 |  |
| <b>7. Zostavím podnikateľský plán / 9</b>             | 7.1 Biznis model canvas            | Biznis model canvas, biznis model, podnikateľský plán  |
|   | 7.2 Fakt alebo domnienka           |  |
|   | 7.3 Overovanie faktov              |  |
|   | 7.4 Môj podnikateľský plán         |  |
| <b>8. Spolupracujeme / 5</b>                          | 8.1 Spolupracujeme                 | Koopérácia, synergia, tím, efektívny tím, interpersonálne vzťahy   |
|   | 8.2 Model GRPI                     |  |
|   | 8.3 Spolupráca na pracovisku       |  |
| <b>9. Tvorba prezentácie / 5</b>                      | 9.1 Príprava pútavého obsahu       | PowerPoint, prezentácia, reklama   |
|   | 9.2 Ako upútať publikum            |  |
|   | 9.3 Príprava prezentácie           |  |
| <b>10. Začíname s marketingom / 8</b>                 | 10.1 Moderné marketingové nástroje | Marketing, základný marketingový mix, zákazníci, reklama   |
|   | 10.2 Marketingový mix              |  |
|   | 10.3 Továreň nápadov               |  |
| <b>11. Sebareprezentácia / 3</b>                      | 11. 1 Prvý dojem                   | Prezentácia, tréma, neverbálna komunikácia, dresscode, mäkké zručnosti   |
|   | 11. 2 Elevator pitch               |  |
|   | 11. 3 Efektívny prezentujúci       |  |
|   | 11. 4 Šaty robia človeka           |  |
|   | Sebahodnotenie                     |  |

\*počet vyučovacích hodín celkom pre dotáciu 66 h

### Medzipredmetové vzťahy

Predmet zručnosti pre úspech má interdisciplinárnu podstatu. Pri osvojovaní znalostí a spôsobilostí v rámci predmetu žiaci nadviažu na spoločné témy a medzipredmetové vzťahy s predmetmi ostatných vzdelávacích oblastí.

### **Učebné zdroje**

Portál pre učiteľov i žiakov: [www.zpu.jaslovensko.sk](http://www.zpu.jaslovensko.sk)

Učebný materiál pre učiteľov: [www.vzdelavanie.jaslovensko.sk](http://www.vzdelavanie.jaslovensko.sk)

Metodický materiál pre učiteľov: [www.vzdelavanie.jaslovensko.sk](http://www.vzdelavanie.jaslovensko.sk)

Aktuálne informácie z periodík, materiálov finančných subjektov a internetu.