

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 7.
- 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.
- Prezentať 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.
- Identifikovať svoje silné a slabé stránky,
- Stanoviť si konkrétne kariérne ciele,
- Pripraviť sa na pracovný pohovor,
- Zodpovedne sa rozhodnúť na základe informácií.

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 uvážených 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 zdravie, 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 33 h a za pomlčkou pre dotáciu 66 h.

Tematický celok / počet vyučovacích hodín celkom*	Obsahový štandard	
	Téma / počet vyučovacích hodín	Pojmy
1. Som informovaný / 1-3	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	
2. Spolupracujeme / 2-4	2.1 Spolupracujeme	Kooperačia, synergia, tím, efektívny tím, interpersonálne vzťahy
	2.2 Model GRPI	
	2.3 Spolupráca na pracovisku	
3. Mám správny produkt / 4-6	3.1 Vývoj produktu	Vývoj produktu, úžitková hodnota, konkurenčná výhoda, reklama
	3.2 Príbehy podnikateľov	
	3.3 Hodnota vnímaná zákazníkom	
	3.4 Konkurencia	
	3.5 Reklama	
	3.6 Zdroje nápadov na vývoj produktu	
	3.7 Správny produkt	
4. Rozumiem zákazníkovi / 5-9	4.1 Turista v našom meste	Demografická skupina, marketing, zákazník
	4.2 Správny produkt	
	4.3 Od nápadu k produktu	
	4.4 Prieskum	
5. Mám konkurenčnú výhodu / 2-5	5.1 Zdroje konkurenčnej výhody	Konkurenčná výhoda
	5.2 Príklady konkurenčnej výhody	
	5.3 Hodnotenie konkurenčnej výhody	
6. Môj nápad je životaschopný / 4-7	6.1 Analýza interných faktorov	SWOT analýza, externé faktory, interné faktory, produkt
	6.2 Analýza externých faktorov	
	6.3 SWOT analýza	
	6.4 Môj produkt	
7. Moje ciele a ako sa pripraviť na riziká / 3-6	7.1 Prioritizácia aktivít	Eisenhowerova matica, proaktivita/proaktívne správanie, brainstorming, multitasking, asertívne správanie, poslanie, vízia, ciele, riziko
	7.2 Plánovanie aktivít	
	7.3 Sebadisciplína a asertivita	
	7.4 Riziko	
	7.5 Sebahodnotenie	

8. Zostavím podnikateľský plán / 3-6	8.1 Biznis model canvas	Biznis model canvas, biznis model, podnikateľský plán
	8.2 Fakt alebo domnienka	
	8.3 Overovanie faktov	
	8.4 Môj podnikateľský plán	
9. Začíname s marketingom / 3-6	9.1 Moderné marketingové nástroje	Marketing, základný marketingový mix, zákazníci, reklama
	9.2 Marketingový mix	
	9.3 Továreň nápadov	
10. Tvorba prezentácie / 2-5	10.1 Príprava pútavého obsahu	PowerPoint, prezentácia, reklama
	10.2 Ako upútať publikum	
	10.3 Príprava prezentácie	
11. Sebaprezentácia / 2-4	11.1 Prvý dojem	Prezentácia, tréma, neverbálna komunikácia, dresscode, mäkké zručnosti
	11.2 Elevator pitch	
	11.3 Efektívny prezentujúci	
	11.4 Šaty robia človeka	
12. Moja budúca kariéra / 2-5	12.1 Sebapoznanie a sebareflexia	Pracovný pohovor, reziliencia, trh práce, sebapoznanie a sebareflexia
	12.2 Plánovanie kariéry	
	12.3 Orientácia na trhu práce	
	12.4 Príprava na pracovný pohovor	

*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 (hlavná stránka programu): www.zpu.jaslovensko.sk

Učebný materiál pre učiteľov (online učebnica): www.vzdelavanie.jaslovensko.sk

Metodický materiál pre učiteľov (online učebnica): www.vzdelavanie.jaslovensko.sk

Aktuálne informácie z periodík, materiálov finančných subjektov a internetu.