

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	Súkromná stredná odborná škola polytechnická DSA, Novozámocká 220, Nitra
4. Názov projektu	Prepojenie teórie s praxou – vzdelávanie 4.0
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ACZ5
6. Názov pedagogického klubu	Finančná a matematická gramotnosť v bežnom živote – prierezové témy.
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	22.09.2021
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	SSOŠ polytechnická DSA, Novozámocká 220, Nitra
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Mgr. Mária Staňová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	https://sospnitra.edupage.org/

11. Manažérske zhrnutie:

Cieľom stretnutia nášho klubu bola analýza k téme finančný plán, výmena skúseností v tejto oblasti a oboznámenie sa s aplikáciami matematickej logiky v rôznych edukačných témach.

Kľúčové slová: finančný plán, matematická logika.

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

Hlavné body:

1. Pojmotvorné ukotvenie.
2. Výmena OPS.
3. Záver.

Témy: finančná a matematická gramotnosť, finančný plán.

Program stretnutia:

1. Finančné plánovanie – aktivity na rozvoj správnych životných rozhodnutí.
2. Výmena OPS.
3. Diskusia.
4. Záver.

13. Závěry a odporúčania:

Počas zasadnutia sme si vymieňali skúsenosti – Best Practice s aktivitami, ktoré súvisia s danou témou:

Ukážky

Aktivita: business plán / finančný plán

je strategický plán, ktorý zabezpečuje ekonomické fungovanie podniku.

Skladá sa z 8 pilierov – kľúčových oblastí podnikania.

Cieľ: Žiaci si zdefinujú vlastné nápady, ich reálne uplatnenie v praxi, čo všetko je potrebné, aby sa stal nápad úspechom.

Model môžu žiaci zostavovať ako tím alebo jednotlivec.

Táto aktivita vyžaduje od žiakov riešenia problémovej situácie. Aplikáciou do výučby sa rozvíjajú mnohé schopnosti žiakov:

- hľadať riešenia problému,
- tvoriť nové nápady, experimentovať, prototypovať,
- analyzovať a kriticky myslieť,
- spolupracovať, pracovať v tíme, komunikovať,
- prezentovať svoje nápady a prototypy.

Metóda Canvas a jej implementácia:

Metódu canvas používajú aj start-upy, keď hľadajú najvhodnejší biznis model pre svoje podnikanie.

Model canvas pozostáva z 9 kľúčových prvkov, ktoré sú súčasťou každého biznis modelu, prehľadne usporiadaných na jednej A4. To umožňuje vidieť všetky dôležité parametre biznis modelu na jednom mieste a lepšie porozumieť vzťahom medzi jeho jednotlivými prvkami:

1. Zákaznícke segmenty, na ktoré sa chceme orientovať
2. Hodnota, ktorú chceme zákazníkom ponúknuť: výkonnosť, modernosť, dizajn, značku a status, úsporu nákladov, elimináciu rizika, pohodlie, apod.
3. Distribučné kanály, ktoré chceme použiť – od oslovenia zákazníka (marketing) cez dodávku a popredajný servis
4. Budovanie vzťahov so zákazníkmi: osobná starostlivosť, samoobslužný model, automatizovaný servis a pod.
5. Model generovania tržieb: jednorazový predaj, platby za opakované použitie, prenájom, licenčné poplatky, fixné ceny vs možnosť vyjednávania, zľavy a pod.
6. Kľúčové zdroje, ktoré sú nevyhnutné na dosiahnutie úspechu na trhu (know-how, ľudské zdroje, technológie, distribučná sieť, a pod.)
7. Kľúčové aktivity, ktoré potrebujeme vykonávať (výroba, marketing, logistika a pod.)

8. Kľúčoví partneri, ktorí nám pomôžu znížiť náklady, eliminovať riziko, alebo dodať know-how, ktoré nám chýba
9. Nákladová štruktúra: je naším cieľom dosiahnuť najnižšie jednotkové náklady a stať sa nákladovým vodcom, alebo sa zameriavame na prémiové výrobky?

Odporúčame ďalej si vymieňať skúseností a inovovať uvedenými Best Practice vyučovacie hodiny.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Mgr. Mária Staňová
15. Dátum	22.09.2021
16. Podpis	
17. Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Oľga Hodálová
18. Dátum	22.09.2021
19. Podpis	