

KURIKUL KOMERCIJALIST/KOMERCIJALISTICA

2.1. POPIS OPĆEOBRAZOVNIH NASTAVNIH PREDMETA

Kurikuli općeobrazovnih nastavnih predmeta za razinu 4.1 izvode se na temelju Odluke o donošenju kurikula općeobrazovnih predmeta u srednjim strukovnim školama na razinama 4.1 i 4.2.

Naziv nastavnog predmeta	Razred, bodovi								UKUP-NO CSVET
	1.	CSVET	2.	CSVET	3.	CSVET	4.	CSVET	
Hrvatski jezik	4	8	4	8	4	8	4	8	32
Strani jezik I	2	4	2	4	2	4	2	4	16
Tjelesna i zdravstvena kultura	2	2	2	2	2	2	2	2	8
Matematika	4	8	4	8	3	6	3	6	28
Povijest	1	2	1	2	1	2			6
Geografija							2	3	3
Politika i gospodarstvo							1	2	2
UKU-PNO	14	25	14	25	13	23	15	26	99

Tablica 2: Predmetna struktura kurikula općeobrazovnih predmeta za kvalifikacije na razini 4.2

Odgajno-obrazovni ciklusi:

Razina/ciklus	3	4.1 (prodavač)	4.2 (komercijalist)
4	1. razred	1. razred	1. razred
5	2. razred (ovisno o vrsti kvalifikacije)	2. razred 3. razred	2. razred 3. razred 4. razred 5. razred

2. SASTAVNICE STRUKOVNOGA KURIKULA

2.1. POPIS OPĆEOBRAZOVNIH NASTAVNIH PREDMETA

Kurikuli općeobrazovnih nastavnih predmeta za razinu 4.2 izvode se na temelju Odluke o donošenju kurikula općeobrazovnih predmeta za srednje strukovne škole na razinama 4.1 i 4.2.

2.2. POPIS OBVEZNIH STRUKOVNIH MODULA

POPIS OBVEZNIH STRUKOVNIH MODULA ¹						
Obujam na razini kvalifikacije iskazan bodovima i u postotcima				134	56 %	
ŠIFRA MODULA	NAZIV MODULA / NASTAVNOGA PREDMETA	ŠIFRA SKUPA ISHODA UČENJA	NAZIV SKUPA ISHODA UČENJA	OBUJAM MODULA/ NASTAVNOGA PREDMETA	CIKLUS U KOJEM SE MOŽE POHAĐATI MODUL/ NASTAVNI PREDMET	NAPOMENE VAŽNE ZA HORIZONTALNU I/ILI VERTIKALNU PROHODNOST
	Unutarnje trgovinsko poslovanje s vježbama		Uvod u tržište i trgovinu	7	4	
			Temeljne odrednice asortimana i ambalaže proizvoda			
			Skladištenje zaliha i distribucija			
			Zaštita na radu u poslovanju			
			Distributivna trgovina i upravljanje asortimanom, ambalažom i zalihama			

¹ Šifra modula je podatak koji se automatski generira iz baze e-Kurikul. Šifra ishoda učenja je podatak iz Registra HKO-a.

	Osnove računovodstva		Osnovni pojmovi računovodstva	4	4	
			Računovodstveni instrumenti			
			Evidentiranje promjena u poslovanju u osnovnim poslovnim knjigama			
			Popis imovine i obveza			
	Informacijsko-komunikacijske tehnologije u uredskom poslovanju		Primjena informacijsko-komunikacijske tehnologije u uredskom poslovanju	6	4	
			Internetska tehnologija u poslovanju			
			Uredske aplikacije za oblikovanje teksta			
			Multimedija u funkciji predstavljanja poslovnih			
	Uvod u osobne financije		Planiranje i upravljanje osobnim financijama	3	4	
	Uvod u poslovne komunikacije		Osnove poslovnog komuniciranja	5	4	
			Poslovni bonton u komunikaciji			
			Usmena poslovna komunikacija			
	Uvod u poduzetništvo		Poduzetništvo, poduzetnik i temeljne odrednice	4	4	
			Kreativnost i poslovna ideja			
			Društveno poduzetništvo			
			Pravni oblici pokretanja poduzetničke aktivnosti			
	Engleski jezik struke 1 – Osobni podatci u pisanom i usmenom izričaju **		Neposredno okruženje	6	4	
			Aktivnosti u svakodnevnici			
			Obrazovanje i zanimanje			
	Njemački jezik struke 1 – Osobni podatci u pisanom i usmenom izričaju **		Neposredno okruženje	6	4	
			Aktivnosti u svakodnevnici			
			Obrazovanje i zanimanje			
	Talijanski jezik struke 1 – Osobni podatci u pisanom i usmenom izričaju **		Neposredno okruženje	6	4	
			Aktivnosti u svakodnevnici			
			Obrazovanje i zanimanje			
	Engleski jezik struke 2 – Poslovanje**		Ponuda proizvoda i usluga	6	4	
			Komunikacija u javnim ustanovama			
			Oglašavanje			
	Njemački jezik struke 2 – Poslovanje**		Ponuda proizvoda i usluga	6	4	
			Komunikacija u javnim ustanovama			
			Oglašavanje			
	Talijanski jezik struke 2 – Po- slovni dopisi**		Vrste poslovnih dopisa	6	4	
			Dijelovi poslovnog dopisa			
			Pisanje poslovnih dopisa			
	Engleski jezik struke 4 – Stručna praksa u inozemstvu i sudjelovanje u projektima**		Putovanje	6	4	
			Boravak u zemljama engleskog govornog područja			
			Stručna praksa i projekti			

	Njemački jezik struke 4 – Stručna praksa u inozemstvu i sudjelovanje u projektima**		Putovanje	6	4	
			Boravak u zemljama njemačkog govornog područja			
			Stručna praksa i projekti			
	Talijanski jezik struke 5 – Tehnološki i osobni napredak u struci**		Znanost i tehnologija u struci	6	4	
			Plan osobnoga razvoja i napredovanja			
			Prijava i razgovor za posao			
	Nabavno poslovanje		Nabavno poslovanje u trgovačkom društvu	4	5	
			Preuzimanje robe u skladištu i prodavaonici			
			Troškovi u komercijalnom poslovanju			
	Vježbe nabavnoga poslovanja		Istraživanje i planiranje nabave	4	5	
			Radni proces preuzimanja robe			
			Troškovi i kalkulacija nabavne cijene robe			
	Planiranje poduzetničke aktivnosti		Intelektualno vlasništvo	4	5	
			Planiranje poslovanja			
			Uspostava organizacijske strukture			
	Proračunske tablice u poslovanju		Uredske aplikacije za upravljanje podacima pomoću proračunskih tablica	5	5	
			Napredne mogućnosti proračunske tablice u poslovanju			
	Prehrambena roba i trendovi u prehrani		Skladištenje prehrambene robe i pića	6	5	
			Namirnice biljnog podrijetla			
			Namirnice životinjskog podrijetla			
			Trendovi u prehrani			
	Računovodstvo imovine i troškova		Platni promet i blagajničko poslovanje	5	5	
			Kratkoročna i dugoročna potraživanja			
			Kratkoročne i dugoročne obveze te troškovi poslovanja			
	Komunikacija u poslovnome okružju		Oblici i stilovi pisane poslovne komunikacije	5	5	
			Pisane poslovne komunikacije u komercijalnom poslovanju			
			Komunikacija vezana uz zapošljavanje u poslovanju			
	Čovjek i zdravlje		Održavanje homeostaze čovjeka	4	5	
			Narušavanje homeostaze čovjeka			
			Životni ciklus čovjeka			
			Spolno zdravlje			
	Prodajno poslovanje		Planiranje i istraživanje tržišta prodaje	4	5	
			Zaključivanje i provođenje prodaje			
			Pospješivanje prodaje u komercijalnom poslovanju			
	Operativno vanjskotrgovinsko poslovanje		Specifičnosti vanjske trgovine	4	5	
			Operativno poslovanje u vanjskoj trgovini			

	Roba široke potrošnje		Asortiman kozmetičke, parfumerijske i drogerijske robe te kućnih potrepština	4	5	
			Asortiman papira, knjiga i sredstava za pisanje			
			Asortiman tekstilne robe			
			Asortiman gumene, plastične i kožarske robe			
	Baze podataka i poslovni informacijski sustavi		Baze podataka u uredskom poslovanju	4	5	
			Poslovni informatički sustavi i elektroničko poslovanje			
	Vježbe poduzetničkih vještina		Poslovna ideja kao temelj poslovnog planiranja	6	5	
			Osnivanje poslovnog subjekta i procedura pri zapošljavanju			
			Vizualni identitet i promotivni materijali poslovnog subjekta			
	Poduzetnički pothvat		Pokretanje i širenje poduzetničkog pothvata	4	5	
			Upravljanje poduzetničkim aktivnostima			
			Izlazak iz poduzetničkog pothvata			
	Računovodstvo zaliha		Evidentiranje kratkotrajnih materijalnih sredstava	6	5	
			Evidentiranje robe u trgovini			
			Računovodstvo vanjskotrgovinskih poslova			
	Neprehrambena roba		Obiteljski asortiman neprehrambene robe	4	5	
			Asortiman staklene, keramičke i metalne robe			
			Asortiman za uređenje doma			
			Asortiman građevnog materijala i elektrotehničke robe			
	Primjena računala u statistici		Prikazivanje statističkih podataka korištenjem proračunske tablice u komercijalnom poslovanju	3	5	
	Tehnika vanjskotrgovinskoga poslovanja		Instrumenti plaćanja u vanjskoj trgovini	4	5	
			Tehnika izvršenja vanjskotrgovinskog posla u okviru vanjsko- trgovinskog sustava Republike Hrvatske			
	Poslovna logistika		Temeljne odrednice poslovne logistike	6	5	
			Obrada narudžbi u poslovnoj logistici			
			Skladištenje, manipuliranje i upravljanje zalihama u poslovnoj logistici			
			Transport, špedicija i osiguranje u poslovnoj logistici			

	Vježbe komercijalnoga poslovanja		Operativno nabavno poslovanje	5	5	
			Operativno prodajno poslovanje			
			Financije i računovodstvo u komercijalnom poslovanju			
			Menadžment u komercijalnom poslovanju			
	Marketing u komercijalnome poslovanju		Marketinške orijentacije i funkcije	4	5	
			Strategije i planiranje marketinga u komercijalnom poslovanju			
	Komercijalno pregovaranje		Obilježja i strategije poslovnog pregovaranja	4	5	
			Profil poslovnog pregovarača			
			Etape poslovnog pregovaranja u komercijalnom poslovanju			
			Koncepti i taktike poslovnog pregovaranja			

* U pravilu nastava se izvodi modularno, što ne isključuje mogućnost povezivanja s nastavnim predmetima.

** Odabire se jedan modul stranog jezika u struci (engleski, njemački ili talijanski) i razina učenja (1. – 4. godina učenja, 6. – 9. godina učenja ili 9. – 12. godina učenja).

2.3. POPIS IZBORNIH STRUKOVNIH MODULA

POPIS IZBORNIH STRUKOVNIH MODULA						
Obujam na razini kvalifikacije iskazan bodovima i u postotcima				8	3 %	
ŠIFRA MODULA	NAZIV MODULA/ NASTAVNOGA PREDMETA	ŠIFRA SKUPA ISHODA UČENJA	NAZIV SKUPA ISHODA UČENJA	OBUJAM MODULA/ NASTAVNOGA PREDMETA	CIKLUS U KOJEM SE MOŽE POHAĐATI MODUL/ NASTAVNI PREDMET	NAPOMENE VAŽNE ZA HORIZONTALNU I/ILI VERTIKALNU PROHODNOST
	**Prezentacijske vještine u komercijalnome poslovanju		Poslovno prezentiranje	2	5	
	**Psihologija u komercijalnome poslovanju		Psihologija u kupoprodajnom procesu	2	5	
	***Financijska početnica		Financijske institucije i proizvodi	2	5	
			Planiranje i kontrola osobnih financija			
	***Osiguranje u komercijalnome poslovanju		Osiguranje i rizik u komercijalnom poslovanju	2	5	
			Vrste osiguranja u komercijalnom poslovanju			
	****Osnove trgovačkoga prava		Pravni instituti i pravne grane – trgovačko pravo	4	5	
			Stvarno pravo i trgovačko ugovorno pravo			
			Osnove prava trgovačkih društava			
			Bankarski poslovi i vrijednosni papiri			
	****Kultura poslovanja		Organizacijska kultura u poslovnoj organizaciji	4	5	
			Temeljne postavke društveno odgovornog poslovanja			
			Interkulturalizam u poslovnom okruženju			

* U pravilu nastava se izvodi modularno, što ne isključuje mogućnost povezivanja s nastavnim predmetima.

** U 2. godini učenja odabire se jedan od ponuđenih modula, ukupnog obujma 2 CSVET-a.

*** U 3. godini učenja odabire se jedan od ponuđenih modula, ukupnog obujma 2 CSVET-a.

**** U 4. godini učenja odabire se jedan od ponuđenih modula, ukupnog obujma 4 CSVET-a.