

МИНИСТАРСТВО ЗА ОБРАЗОВАЊЕ И НАУКУ
БИРО ЗА РАЗВОЈ ОБРАЗОВАЊА



Наставни програм

Иновације и предузетништво

за VII, VIII или IX разред

- Слободан изборни предмет ученици могу да изаберу у 7. разреду за школску 2024/25 године, за школску 2025/26 слободан изборни предмет се нуди ученицима у 7. разреду и у 8. разреду, а од школске 2026/27. могу га бирати ученици од 7. до 9. разреда.

Скопље, 2024 година

ПОВЕЗАНОСТ СА НАЦИОНАЛНИМ СТАНДАРДИМА

Наставни програм укључује релевантне компетенције од следећих подручја: **VII. Техника, технологија и предузетништво.**

Ученик/ученица зна и/или уме:

VII-A.1	да повезује знања из наука са њиховом применом у техници и технологији и са свакодневним животом;
VII-A.2	да објасни потребу за иновацијама за развој друштва;
VII-A.3	да објасни како напредни технички и технолошки системи/производи побољшавају свакодневни живот људи;
VII-A.4	да генерира идеје и осмишља активности које воде до производа и/или услуга;
VII-A.5	да иницира једноставне пројекте културне, друштвене или комерцијалне вредности, планирати њихову реализацију, узимајући у обзир потребна средства и могуће ризике, те написати извештај о реализацији;
VII-A.6	да развије план за израду производа корисне вредности, да изради производ користећи одговарајуће материјале, алате и поступке, те проверити његову функционалност;
VII-A.7	да одреди цене производа, укључујући зараду, трошкове и дажбине;
VII-A.8	да осмисли и имплементира рекламну кампању за одређени производ, користећи лого, слоган, презентацију, интернет страницу итд.;
VII-A.9	да активно учествује у тимском раду према раније усвојеним правилима и уз доследно поштовање улоге и доприноса свих чланова тима;
VII-A.10	да објасни значај предузетништва за развој привреде заједнице;
VII-A.11	да доноси одлуку о даљем образовању на основу сопствених интереса, способности и могућности, узимајући у обзир потребе тржишта рада;
VII-A.13	да рационално и економично планира да расподелити и/или потроши новац који му је на располагању;

Ученик/ученица разуме и прихвата да:

VII-Б.1	иновације и предузетништво су значајни за економски развој друштва и за побољшање социјалног и финансијског статуса појединца и заједнице;
VII-Б.2	успешне идеје које доводе до личне, друштвене и финансијске користи резултат су креативности, иницијативе, посвећености и упорности;
VII-Б.3	иницијатива је битан услов за промене у личном животу и животу у заједници, а успех промена је везан за суочавање са изазовима и/или преузимање ризика;
VII-Б.4	радна етика, културолошка осетљивост и однос према другима важни су за стварање и одржавање позитивне радне климе;
VII-Б.5	ресурси нису неограничени и морају се користити одговорно.

Наставни програм обухвата релевантне компетенције из следећих подручја Националних стандарда: I. Језичка писменост, III. Математика и природне науке, IV. Дигитална писменост и V. Лични и друштвени развој

Ученик/ученица зна и/или уме:

I-A.1	да изрази и пренесе своје мисли, осећаје, информације и ставове у различитим комуникацијским ситуацијама, кроз различите медије и у различите сврхе;
I-A.2	да познаје и користи различите облике писменог изражавања: књижевне (песма, приповетка, излагање/говор, књижевни есеј, дневник и сл.) и некњижевне (тематски есеј, извештај, захтев, најава, оглас и сл.);
I-A.3	да води критички и конструктиван дијалог, изражавајући своје ставове на аргументован начин;
I-A.5	да припреми и одржи говор различитог садржаја и различите сврхе, узимајући у обзир публику (добну и етничку/културну разноликост);
I-A.10	да разуме визуелно представљене садржаје (дијаграми, табеле и графикони, илустрације, анимације, итд.): да буде способан одвојити, анализирати, проценити/вредновати и сумирати визуелно представљене садржаје и објаснити их (писмено и усмено);
I-A.12	да користи информације из различитих извора и медија и приступи им критички, узимајући у обзир извор, контекст, сврху и поузданост информација које се презентирају;

III-A.3	да испита смањење или повећање процената, укључујући једноставне проблеме везане за личне или кућне финансије (нпр. камате, попуст, добит, губитак и порез);
III-A.23	да тумачи табеле, графиконе и дијаграме, упоређује резултате и доноси закључке о исправности постављене хипотезе;
III-A.25	да одлучи како проверити резултате и размислити о томе да ли је одговор разуман у контексту проблема;
III-A.26	да процени ефикасност различитих приступа решавању проблема и унапреди поступак решавања;
III-A.27	да користи математичке апликације за решавање различитих проблемских ситуација и проверу знања;
III-A.29	да разматра и бира идеје, посматра, предвиђа и поставља претпоставке (хипотезе), да прикупи и процени доказе, провери предвиђања, да планира, организује и спроводи истраживање, да евидентира, обрађује, анализира и презентује резултате, оцењује и дискутује о закључцима;
III-A.33	да истражује и дискутује о утицају науке, технологије и људских активности на животну средину;
III-A.51	да објасни интеракцију између човека и животне средине и идентификује позитивне и негативне утицаје човека на животну средину;
III-A.52	да разуме смисао и потребу одрживог развоја и критички анализира ситуације у којима постоји сукоб интереса између потребе економско-технолошког развоја и заштите животне средине;
III-A.53	да анализира односе између еколошких, друштвених и економских система од локалног до глобалног нивоа;
IV-A.4	да у сарадњи са другима анализира проблем, развија идеју и план за његово истраживање и решавање и планира када и за шта користити ИКТ;
IV-A.5	да утврди које су му/јој информације потребне, проналази, бира и преузима дигиталне податке, информације и садржај и процењује њихову релевантност у односу на конкретну потребу и поузданост извора;
IV-A.6	да бира и користи различите алате за обраду података, анализира податке и презентира их на различите начине, поштујући правила кориштења;
IV-A.8	да на сигуран и одговоран начин користи дигитални садржај, образовне и друштвене мреже и дигиталне облаке;
V-A.4	да процени сопствене способности и постигнућа (укључујући предности и мане) и да на основу тога одреди приоритете који ће му омогућити развој и напредовање;
V-A.8	да своје време организује на начин који ће му омогућити да ефикасно и ефективно остварује постављене циљеве и задовољава сопствене потребе;
V-A.9	да предвиди последице својих поступака и поступака других за себе и за друге;

V-A.10	да примењује етичка начела при вредновању исправног и лошег у својим и туђим поступцима и испољава врлине карактерне особине (као што су: поштење, поштење, поштовање, стрпљење, брига, пристојност, захвалност, одлучност, храброст и самодисциплина);
V-A.11	да делује самостално, уз пуну свест о томе коме, када и како може затражити помоћ;
V-A.15	да сарађује са другима у остваривању заједничких циљева, делећи сопствена гледишта и потребе са другима и имајући у виду гледишта и потребе других;
V-A.18	да истражује, поставља релевантна питања ради откривања проблема, анализира и процењује информације и сугестије и проверава претпоставке;
V-A.19	да даје предлоге, да разгледа разне могућности и да предвиђа последице у циљу извођења закључака и доношења рационалних одлука;

Ученик/ученица разуме и прихвата да:

I-B.2	употреба језика у различитим контекстима и окружењима, те у различитим облицима, омогућава ефикасну комуникацију и интеракцију (увек имајући на уму с ким се комуникација остварује);
I-B.4	садржај и начин изражавања мишљења могу допринећи одржавању и побољшању комуникације, али и узроковати неспоразуме и сукобе;
III-B.2	знање из математике налази примену у многим областима свакодневног живота;
III-B.3	знање из математике је неопходно за стицање знања из других предмета и научних дисциплина;
III-B.6	природни ресурси Земље су ограничени и њихово неодговорно кориштење има последице на квалитет живота;
III-B.7	глобално загревање доводи до природних катастрофа с последицама по живи и неживи свет целе планете;
III-B.8	сваки појединац је одговоран за очување природне средине у непосредном окружењу и шире и да развија еколошку свест и делује у правцу заштите и одрживости животне средине;
IV-B.1	дигитална писменост је неопходна за свакодневни живот – олакшава учење, живот и рад, доприноси ширењу комуникације, креативности и иновативности, нуди различите могућности за забаву;
IV-B.2	неодговорна и неспособна употреба ИКТ-а има последице и може донети ризик за појединца или друштво;
IV-B.3	потенцијали ИКТ-а ће се повећати и треба их пратити и користити, али и да постоји критички однос према поузданости, поверљивости и утицају података и информација који су доступни путем дигиталних уређаја;
IV-B.4	у дигиталном простору важно је осигурати заштиту идентитета, приватности и емоционалне сигурности, не користити говор мржње и сајбер-насиље и поштовати правила и норме комуникације у дигиталним заједницама;

IV-Б.5	информације доступне у дигиталном простору треба користити етички, према дефинисаним правилима, и за добробит људи;
V-Б.4	да сваки његов/њен поступак има последице по њега/њу и/или његову/њену околину;
V-Б.6	успех у животу умногоне зависи од циљева које сам себи поставља, а ефикасност и ефективност у остваривању постављених циљева у великој мери зависи од начина на који планира своје активности и организира своје време.

РЕЗУЛТАТИ УЧЕЊА

Тема 1. Предузетничка перспектива

Знања/вештине:

- Прави разлику између креативности, иновације и проналаска.
- Идентификује предузетника и предузетништво.
- Описује предузетнички стил живота и каријеру.
- Идентификује предузетника као трагач могућности и решавача проблема.
- Објашњава факторе који подстичу раст предузетништва.
- Описује подузетнички процес.
- Користи алате и технике за решавање проблема, генерирање идеја и одабир каријере.

Ставови/вредности

- Прихвата да су иновације и предузетништво важни за економски развој.
- Верује да је подузетништво одржив избор каријере.

Садржај (и појмови) и број часова

Примери активности:

<ul style="list-style-type: none"> • Креативност, иновација и проналазак (креативност, иновација, проналазак, производ, услуга) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученицима се даје радни лист у којем су наведене тврдње које се односе на дефиницију појмова КРЕАТИВНОСТ, ИНОВАЦИЈА и ИЗУМ. Ученици морају спојити појмове с тачним тврдњама. То је: КРЕАТИВНОСТ - Способност генерисања идеја које се могу користити у решавању проблема, уочавању и стварању прилика. ИНОВАЦИЈА - Промена која додаје вредност постојећем производу, услузи или процесу. ИЗУМ - Потпуно нови производ, услуга или процес који, иако је заснован на идејама и производима који су се раније појавили, представља ново решење одређеног проблема. Кроз технику бреинсторминга ученици дају примере креативности, иновативности и проналаска. • Ученици прате визуелну презентацију са примерима креативних решења одређених производа или услуга (на пример, једну од најпопуларнијих смрзнутих намирница на свету – сладолед на штапићу, измислило је 11-годишње дете итд.). Ученици у групама разговарају о томе шта им је било најзанимљивије или које су нове информације научили током лекције. • Ученици су подељени у две групе. Прва група истражује о одређеним иноваторима које ће наставник указати, а друга група треба да истражује о њиховим иновацијама. На хамеру, или ако постоје услови то може бити и у дигиталном облику (на пример у Canva), ученици графички представљају оно што су истраживали о иноваторима и њиховим иновацијама. Као помоћ ученицима се могу унапред дати фотографије иноватора и иновација. Ученици своје истраживање окаче на зид или, ако је у дигиталном облику, презентирају га са уређаја на којем је истраживање рађено (лични компјутер, лаптоп, таблет). Затим ученици виде истраживање које су урадили њихови другови из разреда. На крају развијају дискусију која одговара на питања: Шта иноватори и њихове иновације имају заједничко? Како су иноватори и иновације које су истраживали били повезани или утјецали једни на друге? Који проблем решава иновација? и сл.
<ul style="list-style-type: none"> • Предузетник као особа која тражи прилику и решава проблеме 	<ul style="list-style-type: none"> • Кроз браинсторминг (можете користити Mentimeter, Kahoot, Google Forms, MS Forms, итд.) ученици одговарају на питање: Шта карактерише успешног предузетника? Кроз дискусију ученици развијају профил успешног предузетника. Ученици покушавају

<ul style="list-style-type: none"> • Предузетнички стил живота и каријера (предузетништво, предузетник, прилика, решавање проблема, каријера, подузетничко окружење) број часова: 2 	<p>повезати предузетника са проблемом који га његово/њено решење решава и на задовољству купаца.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ученици имају госта – предузетника (нпр. родитеља/старатеља – бизнисмена или представника локалне заједнице). Пре посете госта, ученици припремају питања (најмање 10) која би поставили предузетнику како би упознали предузетнички начин живота и каријере, односно о предностима и изазовима са којима се сусреће предузетник као трагач за могућностима и решавач проблема у стварном контексту (нпр. Шта вас је потакло да одаберете пут подузетништва? Који проблем сте идентифицирали и како? Да ли сте дуго размишљали о томе како бисте могли решити тај проблем? Шта сте учинили да решите тај проблем итд.) • Ученици појединачно претпостављају да би желели бити подузетници. На листу папира (или на персоналном компјутеру, лаптопу, таблети) одговарају на следећа питања: Које проблеме могу решити њихови производи или услуге за добробит свих?; Коју промену желе видети у локалној заједници или друштву кроз своје производе/услуге? Одговоре презентују својим друговима из разреда.
<ul style="list-style-type: none"> • Фактори који подстичу раст предузетништва • Предузетнички процес (фактори, предузетнички процес) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици читају чланак о особи која је постала успешан подузетник у потпуно другој области стручности. На пример, компанију брзе хране КФЦ (Kentucky Fried Chicken) основао је пензионисани пуковник Харланд Сандерс. Ученици кроз дискусију идентификују факторе који подстичу раст предузетништва: <ul style="list-style-type: none"> - незапосленост или остати без посла; - узбуђење и забава стварања нечег новог; - одлазак у пензију и дужи животни век (чак и након пензионисања већина људи жели радити и бити активан); - повећање свести да је предузетништво одржив избор каријере; - предузетништво као опција за решавање проблема. • Ученици у групама цртају предузетнички процес, тзв „предузетнички сат“. Користећи знања стечена из претходних активности, наводе све елементе који чине подузетнички процес: предузетник, идеје, тражење могућности, пословни модел, старт-уп, финансије, производ/услуге, купци тј. потрошачи, људски ресурси, менаџмент, маркетинг. Затим

	<p>ученици расправљају о сваком елементу посебно, објашњавајући улогу сваког посебно и његову повезаност са осталим елементима за успешно извођење подузетничког процеса. Акценат је стављен и на окружење у којем се одвија подузетнички процес и утицај на њега.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Како дефинишемо успех у пословању - етичке и корпоративне одговорности предузетника (остваривање профита наспрам друштвене одговорности пословања) <p>(успех, профит, друштвена одговорност, етичко расуђивање и размишљање) број часова: 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици, подељени у мале групе, добијају домаћи задатак да напишу есеј на тему „Моћ предузетништва: познате приче о успеху“. Ученици истражују успешне подузетнике и њихов утицај у пословном свету и уопште оставили трага у свету (на пример: Илон Маск, Франсоа Бетенкор Мејер, Стив Џобс, Ричард Брансон, Опра Винфри, Ријана, Мате Римац и др) . Саставке излажу на часу пред својим друговима из разреда. Затим воде дискусију на задату тему и изводе закључак о остваривању профита насупрот друштвеној одговорности пословања. • Ученици дискутују у паровима одговарајући на питање: Шта је важније: остваривање профита или друштвена одговорност? Истовремено, ученици наводе примере успјешних компанија, али су и препознате као друштвено одговорне, објашњавајући шта их чини друштвено одговорним (нпр. примена активности и улагање у заштиту животне средине, допринос одрживом развоју, смањење отпада, рационално кориштење ресурса, улагање у обновљиве изворе енергије итд.)

Тема 2. Идеје и могућности

Знања/вештине:

- Препознаје локалне, регионалне и глобалне пословне прилике.
- Идентифицира изворе потенцијалних могућности у различитим индустријама.
- Идентифицира начине за истраживање потреба потрошача.
- Описује еколошке, економске и друштвене последице пословања из перспективе заштите животне средине (одрживи развој).
- Објашњава шта владе држава раде на постизању циљева одрживог развоја и које акције се подузимају за решавање климатских промена.

Ставови/вредности

- Верује да су пословне могућности изван њених граница.
- Прихвата да мора доносити етичке и одрживе одлуке.

- Цени улогу коју владе држава играју у постизању циљева одрживог развоја.

Садржај (и појмови) и број часова	Примери активности:
<ul style="list-style-type: none"> • Предузетништво у свету (бизнис, глобализација) број часова: 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици добијају задатак да у малим групама или у паровима истраже на интернету о компанији чији су производи/услуге популарни ван земље у којој су први пут произведени. На пример, амерички кафићи Старбуцкс (Starbucks), чије су кафе и специјална услуга данас широко распрострањени у свету, а све је почело са идејом „како би било лепо седити у кафићу у Европи и попити одличну кафу“. Након презентације урађеног задатка, ученици на листу папира записују могућности које нуди предузетништво у ширим оквирима (не само на локалном нивоу). На пример: <ul style="list-style-type: none"> - Свет подузетништва отвара врата свакоме од нас да погледа изван властитих граница и истражи могућности широм света. - Људи се повезују и расправљају о идејама, проблемима, изазовима и могућим решењима. Ова веза с другим људима подржава размену идеја и неопходна је за подстицање креативности и иновативности. - Уз помоћ интернета људи су постали свеснији дешавања у свету, било у области науке, бизниса, економије итд. Тако неко може да живи у једној земљи, а решава проблем у другој...
<ul style="list-style-type: none"> • Истраживање потенцијалних пословних прилика (пословна идеја, прилика, потреба, потражња, оправдање) број часова: 3 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици у паровима спроводе анкету међу другарима из свог разреда или из других одељења у школи (они одлучују). Питања из анкете односе се на неки проблем који би требало решити у школи, а самим тим и у локалној заједници. На пример, Како смањити отпад пластичних боца у школи?; Како школа може уштедети на потрошњи електричне енергије? итд. Након попуњавања анкете, ученици презентују резултате анкете, односно који проблем су испитаници највише тражили да се реши. Затим развијају дискусију о потенцијалним пословним приликама у вези са решавањем одређеног проблема у њиховој школи. • Ученицима је представљена студија случаја. На пример, претпоставимо да имају идеју да отворе посластичарницу у суседству у којем живе. У посластичарници воле да продају сладолед јединствених укуса. Између осталог, сладолед без лактозе за децу нетолерантну на лактозу. Ученици су подељени у две групе.

	<p>Прва група треба да размисли и поразговара између себе о потреби отварања овакве посластичарнице (нпр. колики је број деце која живе у том окружењу, као потенцијални потрошачи; узраст деце, колико деце има интолеранцију на лактозу јер да би процес производње био скупљи итд.).</p> <p>Друга група треба да размисли и поразговара између себе о оправданости ове пословне могућности (нпр. да ли већ постоји посластичарница у средини или у близини, да ли би тренутна цена сладоледа омогућавала добру зараду и сл.).</p> <p>На крају ученици износе своје налазе.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Друштвене могућности и могућности заштите животне средине (етичко и одрживо размишљање, последице, одрживи развој, циљеви одрживог развоја, друштвена одговорност) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици замишљају студију случаја – покренули су властити посао. Ученици у паровима добијају неколико различитих сценарија које анализирају и дискутују. Затим морају одредити коју акцију би препоручили заједно са свим потенцијалним последицама своје одлуке – добрим и лошим. Ученици бележе своје деловање и потенцијалне последице у датом контексту. <u>СЦЕНАРИО</u> је наведен у колонама табеле; <u>ШТА БИ УРАДИО?</u>; <u>ПОТЕНЦИЈАЛНЕ ПОСЛЕДИЦЕ МОЈИХ АКТИВНОСТИ</u> <p>На пример, један сценарио може бити:</p> <p>СЦЕНАРИО - Власник сте ресторана. Да ли бисте користили једнократну, биоразградиву амбалажу за своју амбалажу за храну за понети да бисте уштедели на трошковима, или бисте инвестирали у еколошки прихватљиву амбалажу која је у складу са вашом посвећеношћу одрживом развоју?</p> <p>ШТА БИ УРАДИО? - За своје производе (храну) користио бих амбалажу од еколошки прихватљивих материјала који се могу рециклирати и разградити.</p> <p>ПОТЕНЦИЈАЛНЕ ПОСЛЕДИЦЕ МОЈИХ АКТИВНОСТИ - Можда би трошкови били већи, али би ипак на овај начин отпад био биоразградив и животна средина не би била загађена.</p> <p>Након обављеног задатка, ученици анализирају потенцијалне последице свог доношења одлука одговарајући на следећа питања:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Да ли вам је било тешко да бирате између доношења одлука које воде ка финансијском успеху и одлука које сматрате етичким? Објасни зашто. - Како бисте могли одговорити конкурентном предузетнику који доноси неетичке одлуке?

- Какво је ваше мишљење о важности доношења етичких одлука као предузетника?
- Замислите да након десет година отворите сопствени бизнис. Мислите ли да би ваше етичко доношење одлука било исто као и одлуке које сте донели у овој активности? Објасни зашто.
- Ученици гледају видео презентацију о акцијама које се подузимају широм света у борби против климатских промена. Затим се развија дискусија о томе шта владе широм света могу учинити да превладају последице ових промена, а истовремено постигну циљеве одрживог развоја. На пример, подизање свести, законска решења, наређење компанијама да буду транспарентне у решавању проблема у окружењу у којем делују/раде итд.

Тема 3. У акцији – Стварање вредности

Знања/вештине:

- Наводи основне факторе производње.
- Прави разлику између производних и услужних активности.
- Наводи примере иновативних производа и услуга.
- Поставља приоритете, дугорочне, средњорочне и краткорочне циљеве.
- Креира једноставан пословни концепт/модел.
- Идентифицира изазове доношења одлуке због различитих облика неизвесности и ризика повезаних с тим.
- Препознаје потенцијал идеје за стварање вредности.

Ставови/вредности

- Разуме да је за успешно пословање важно добро планирати.
- Прихвата да је за стварање неке вредности потребно користити ресурсе (време, финансије, технологија, знање итд.).
- Верује да је иницијатива битан услов за промене у личном и друштвеном животу.

Садржај (и појмови) и број часова

Примери активности:

- **Производни и услужни процеси**

- **Фактори производње**

(производни процеси - технологија, услужни процеси, земљиште, рад, капитал, предузетник, предузетништво)

број часова: 3

- Ученици разговарају о теми „Производња чоколаде у односу на правне услуге.“ Кроз дискусију и браинсторминг наводе различите производне и услужне процесе, као и разлике међу њима.
- Ученици гледају филм „Чудовишта“, (Monsters Inc.) или „Чарли и фабрика чоколаде“ који укључује фабрику или производњу робе или услуге неке врсте. Након гледања филма, ученици у групама разговарају о томе како су фактори производње приказани у филму. На пример, ако гледају „Чудовишта“, (Monsters Inc.)
 - Земља (природни ресурси): У свету чудовишта, уместо традиционалних природних ресурса попут земље, воде и минерала, чудовишта се ослањају на врата људског света како би прикупила свој примарни извор енергије - врисак деце, касније замењен смехом. Фабрика у којој се врата обрађују служи им као физичко земљиште, а врисак и смех су природни ресурси.
 - Рад: Рад у „Чудовишта“ долази у облику страшила, укључујући главне ликове Мајка и Сали. Они су чудовишта обучена да уђу у људски свет кроз врата и скупе енергију за врисак. Филм приказује посвећеност и вештине потребне од радне снаге јер им је циљ извући што више енергије за врисак. Њихов рад је директно повезан са успехом компаније. Туака је такођер руководство, екипа за одржавање и истраживачи који раде на осигуравању ефикасног рада постројења.
 - Капитал: Физички капитал укључује саму фабрику, канистере крика и технологију потребну за обраду прикупљене енергије вриска. Врата су такође облик физичког капитала, јер представљају значајну инвестицију за компанију.
 - Предузетник/Предузетништво: Вотернуз представља концепт предузетништва у филму, а касније и Сали када преузима функцију извршног директора. Вотернуз је лидер који настоји осигурати дугорочан успех компаније и његов карактер истиче улогу водства и доношења одлука у процесу производње.
- Ученици посећују производну компанију у близини школе где се упознају са факторима производње у стварном контексту.

<ul style="list-style-type: none"> • Планирање и управљање – Пословни модел (пословни модел) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици гледају видео презентацију о креирању пословног модела (business model canvas), алата који може помоћи подузетницима да створе јасну визију и смер како ће њихов производ или услуга изгледати, посебно за планирање, креирање, испоруку и стицање вредности. Након видео презентације, ученици дискутују одговарајући на питање: Зашто се креира пословни модел? Затим на хамеру у групама или уз помоћ дигиталног алата (нпр. Canva) цртају пословни модел са свим његовим елементима и описом важности сваког елемента посебно (вредност производа/услуге; потрошачи; канали дистрибуције; односи са потрошачима; кључне активности; кључни ресурси; кључни партнери; приходи; трошкови). Након презентације обављеног задатка, ученици записују на лист папира или објашњавају важност креирања бизнис модела и начин креирања успешног бизнис модела. За домаћи задатак ученици треба да креирају бизнис модел за производњу производа или услуге који ће сами изабрати. Они упоређују оно што су урадили са оним што су урадили њихови другови из разреда.
<ul style="list-style-type: none"> • Преузимање иницијативе • Доношење одлуке – ризик и неизвесност (иницијатива, одлука, ризик, неизвесност) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици користе једну од техника генерисања идеја да анализирају изјаву Александра Чонге, успешног предузетника: „Зона комфора је лепо место, али ту ништа не расте“. Затим, у паровима, разговарајте о томе да ли су икада чули фразу „преузимање иницијативе“ и објасните шта знају и/или када су чули фразу. Затим одговарају на питање: Може ли предузетник бити успешан без преузимања иницијативе? (без самоиницијативности, проактивности, упорности у остваривању својих циљева, без самопоуздања, односно без битних карактеристика успешног и компетентног лидера у ономе што ради). Ученици наводе примере покретања иницијативе за решавање одређених проблема у школском и стварном контексту. • Ученици размишљају о нечему што би жељели променити или донети одлуку. На листу папира појединачно дефинирају проблем за који би желели донети одлуку. На пример, „Направит ћу приступачну стазу поред спортске дворане.“ У Т-табелу записују позитивне ствари (добре) и негативне ствари (ризичности/неизвесности) о доношењу одлуке да се проведе замишљена радња која решава одређени проблем. Након анализе набројаних позитивних и негативних страна, уз уважавање свих алтернативних решења, ученици утврђују да ли је добра одлука, на пример, да сами изграде приступачну стазу. Урађени задатак презентирају својим колегама из разреда.

Тема 4. Финансијска писменост, маркетинг и продаја

Знања/вештине:

- Идентификује изворе финансирања (сопствене и туђе).
- Даје примере једноставног буџета.
- Описује основне инструменте маркетинга.
- Идентифицира различите врсте продаје.

Ставови/вредности

- Верује да је буџетирање важан алат за паметно управљање новцем.
- Верује да маркетиншке стратегије служе као основа за планирање у смислу задовољавања потреба тржишта и остваривања маркетиншких циљева.

Садржај (и појмови) и број часова

- **Управљање новцем**
(финансирање, властите финансије, задуживање/задуживање, расходи, фиксни, варијабилни, приходи, расходи/трошкови, профит/профит, буџетирање, буџет)
број часова: 4

Примери активности:

- Ученици користе већ урађену студију случаја, на пример, да претпоставе да имају идеју да отворе посластичарницу у суседству у којем живе. Већ је утврђено да имају прилику да развију сопствени бизнис. Ученици су подељени у две групе. Прва група размишља и записује на листу папира или на персоналном компјутеру/лаптоп-у/таблету како ће започети посао сопственим финансијама (нпр. штедња, продаја имовине...). Друга група треба да да идеју за покретање посла са туђим финансијама (нпр. задуживање, кредит...). На крају ученици представљају своје радове, након чега се развија дискусија о томе који је начин финансирања најбољи за покретање сопственог бизниса.
- За исту студију случаја (може се изабрати отварање посластичарнице или друга студија случаја) ученици раде у три групе.
Прва група у табели (може бити Ехсе) ТРОШКОВИ и ИЗНОС наводи трошкове покретања пословања. На пример: закуп простора - 120.000 денара годишње, опрема - 200.000 денара итд. Након пописа свих трошкова израчунавају укупан износ трошкова за покретање бизниса.
Друга група у табели (може бити Ехсел) ПРОИЗВОД, НАБАВНА ЦЕНА и ТРОШКОВИ наводе трошкове продаје производа. На пример, за један сладолед вам је потребно:
- млеко са откупном ценом од 80 денара по литру, а цена једног сладоледа је 10 денара;

	<p>- шећер по откупној цени од 50 денара по килограму, а цена једног сладоледа је 10 денара; итд.</p> <p>На крају се израчунава укупна цена једног сладоледа.</p> <p><u>Трећа група</u> у табели (може бити Excel) ТРОШКОВИ, ИЗНОС наводи оперативне трошкове. На пример: режијски трошкови за један месец су 12.000 денара; плате запослених 150.000 денара. итд. Након навођења свих трошкова, израчунавају укупан износ оперативних трошкова.</p> <p>Након обављеног задатка, ученици презентирају свој рад и развијају дискусију којом се утврђују фиксни и варијабилни трошкови као новчани израз потреба за нормално функционисање пословања.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ученици добијају задатак да креирају и менаџирају виртуелни штанд са топлим чоколадом за продају током хладних децембарских дана. Они сами одређују цену топле чоколаде као и трошкове потребне за реализацију ове подузетничке акције за период од месец дана. Ученици припремају буџет за реализацију активности користећи једноставне калкулације. Овако израчунавају добит, односно добит од рада штанда са топлим чоколадом. (приход – расход = добит). Креирају активност на хамеру или уз помоћ дигиталних алата (Excel, Canva, PPT и др.). Ученици презентирају резултате урађеног задатка. Након презентације, осврће се на значај буџетирања, једног од основних алата за управљање новцем. <p>За домаћи задатак ученици треба да направе план/буџет као и за шта би користили средства од добити, односно зараду остварену радом штанда са топлим чоколадом.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Маркетинг (стратегија, маркетинг микс, производ, цена, дистрибуција, промоција, интернет маркетинг) број часова: 4 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици у малим групама или паровима претпостављају да имају своју пицерију и морају развити одговарајућу маркетиншку стратегију. При свега одлучују шта ће њихову пицерију учинити успешном у јакој конкуренцији. Затим на листу папира наводе детаље (маркетиншки микс - производ, цена, дистрибуција, промоција њихове пицерије). Да би им помогли, могу им се дати нека „почетна размишљања“ о њиховим опцијама/изборима. На пример: <ul style="list-style-type: none"> - Локација - тржни центар, град, на обали језера...; - Квалитет хране;

	<ul style="list-style-type: none"> - Врста услуге - сто, самопослуживање; - Бесплатан бежични интернет; - Посебне промотивне понуде... итд. <p>Затим ученици разговарају одговарајући на следећа питања: Који су главни аспекти који ће њихову пицерију учинити успешном? т. ј. Зашто ће људи хтети доћи у њихову пицерију?; Ко је циљно тржиште њихове пицерије? Какав је маркетинг микс њихове пицерије?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ученици у паровима добијају задатак да осмисле пакет за производ по свом избору. Задатак могу обавити на папиру, у 3Д облику или помоћу дигиталних алата. Након обављеног задатка излажу рад (као у галерији). Ако је дизајн у дигиталном облику, представља се са персоналног компјутера/лаптоп-а/таблета. Затим ученици треба да направе план за рекламирање производа у новодизајнираној амбалажи. Односно, требали би направити рекламу која би људима требала рећи о овом производу који се продаје, као и о предностима куповине. Такођер треба изградити поверење потрошача, привући нове купце, задржати постојеће купце и помоћи да посао буде профитабилан. Идеје за промоцију: кратка вест на веб страници у одговарајућем формату с насловом, датумом објављивања; дизајнирани излог у тржном центру; 30-секундни радио оглас, кориштење друштвених медија у промоцији производа/услуга итд. Ученици могу припремити кратке промотивне информације о свом производу/услугу на Facebook, Instagram, Tik-Tok или било којој другој друштвеној мрежи коју користе млади људи.
<ul style="list-style-type: none"> • Продаја (врсте продаје, односи с купцима) број часова: 1 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици играју улоге ПРОДАВЦА – КУПЦА. Врста продаје одређују сами ученици (нпр. у продајној хали, телефоном, итд.) Један ученик се бира (или се добровољно пријављује) да буде продавац, а три ученика да буду купци. Предмет који ће се продавати је по избору „продавца“ (оловка, свеска...). За две минуте продавац мора покушати продати производ сва три купца. Међутим, купци не би требали изговарати речи ДА, НЕ и назив производа, у супротном су искључени из активности, а остали купци су укључени. Након активности ученици разговарају о томе који је део активности најлакши, а који најизазовнији.
<p>Тема 5. Презентација пословне идеје</p>	

Знања/вештине:

- Развија комуникацијске вештине.
- Објашњава важност представљања своје бизнис идеје.
- Објашњава зашто је важно радити с другима на заједничком циљу (тимски рад, активно учешће, подела одговорности и доприноса).
- Користи ефикасне технике презентације.
- Користи информације за планирање и организацију догађаја у школи или локалној заједници.

Ставови/вредности

- Прихвата важност развоја друштвених вештина и лидерских потенцијала.
- Верује да тимски рад и радна етика играју важну улогу у постизању циљева заједнице.

Садржај (и појмови) и број часова

- **Пословна комуникација**
- **Тимски рад**
(комуникација, интеракција, тимски рад, лидерство)
број часова: 2

Примери активности:

- Ученици, подељени у групе до пет ученика, цртају силуету пословне особе – предузетника на великом листу папира. Ученици треба да идентификују речи које описују предузетника као одличног комуникатора. Фломастерима или фломастерима у боји треба да покушају да визуелно ухвате речи на силуети. На пример, ученици би могли рећи да добар комуникатор треба да буде одличан слушалац, затим би нацртали велике уши на силуети, итд. Како би помогли, ученике се потиче да буду креативни и да се не боје ако њихова визуализација није тачна. Можете чак дати ученицима да напишу речи на силуети, а затим им помоћи да визуализирају неке од својих речи.
- Ученици су подељени у три групе и свака група добива новине, траку и маказе. Учесницима се даје унапред одређено време (нпр. 20 минута) да дизајнирају и креирају комад одеће из новина. За ову активност ученици би требали имати групну сесију размишљања и делегирати задатке. Ученици сами бирају особу из групе која ће презентовати готов производ.
- Ученици добијају задатак да у једном минуту покушају да представе своју пословну идеју или пословни модел (Elevator Pitch). Да би успели креирати овако добру/уверљиву презентацију, потребно је да следе следеће кораке:
 - да идентификују своје циљеве (нпр. желе ли потенцијалним купцима рећи о својој компанији или имају сјајну нову идеју коју желе представити инвеститорима):

	<ul style="list-style-type: none"> - <u>да објасне шта раде</u> (нпр. почињу да праве презентацију са описом онога што њихова компанија ради, фокусирајући се на проблеме које решавају и како помажу људима); - <u>да ставе акценат на своје уникатне предлоге</u> (нпр. презентацијом треба да представе и идентификују ствари које њихову компанију или идеју чине јединственим); - <u>да сумирају</u> (сваки део/дио презентације се саставља, а затим се, препоручљиво, презентација чита наглас и мери време потребно за њено излагање. Не сме бити дуже од 1 (једне) минуте. У супротном, постоји да ли постоји ризик од губитка интересовања слушаоца); - <u>да вежбају</u> (што више вежбате, презентација ће бити природнија. Током презентације треба обратити пажњу на говор тела који говори колико и речи. Зато се препоручује вежбање испред огледала или још боље пред саученицима из разреда). <p>Уколико се ученици одлуче да направе ППТ (Power Point) презентацију, она не би требала бити већа од 5 (пет) слајдова. Ученици самостално представљају своје радове својим саученицима из разреда.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Организовање догађаја (планирање, организација, водство) број часова: 2 	<ul style="list-style-type: none"> • Ученици имају задатак да планирају и организују школски догађај као прилику да подстакну и развију друштвене вештине и њихов лидерски потенцијал. Ову активност могу реализовати у координацији са другим наставним предметима и важним догађајима за школу. На пример, планирање и организовање позоришне представе. Ученици морају да одреде где и како ће се приредба одржати, шта је потребно за њену реализацију, одредити цену улазнице, обавестити јавност, рекламирати наступ итд. Позоришне представе су леп начин да се пренесе порука о одређеном изазову или проблему с којим се заједница суочава. Слично се могу искористити и неки постојећи догађаји, као што су Дан дрвета, Дан шале, организација сајма домаће радиности, патронат школе итд. • Ученици посећују сајмове где се упознају са врстама и техникама продаје, као и техникама оглашавања производа. Такође, ученици уочавају и упознају се са изложеним иновативним производима.