

Správa o činnosti pedagogického klubu

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
Prijímateľ:	Stredná priemyselná škola technická, Komenského 5, 085 42 Bardejov
Názov projektu:	Inovujeme a vzdelávame pre prax
Kód ITMS projektu:	312011Z527
Názov pedagogického klubu:	14b Klub učiteľov FG
Dátum stretnutia pedagogického klubu	02.06.2021
Miesto stretnutia pedagogického klubu	Stredná priemyselná škola technická, Komenského 5, 085 42 Bardejov
Meno koordinátora pedagogického klubu	Mgr. Dana Janečková
Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	https://iavpp.spsbj.sk

MANAŽÉRSKE ZHRNUTIE:

Krátka anotácia:

Témou stretnutia č.19 bola finančná zodpovednosť a prijímanie rozhodnutí. Išlo predovšetkým o hľadanie odpovedí na nasledujúce otázky:

- Aké rozhodnutia robíme pri nákupe?
- Ako vzniká cena a ako rozpoznať, či je primeraná?
- Ako sa vyvarovať neprimeranej cene?

Kľúčové slová:

- finančná zodpovednosť
- rozhodnutie
- cena
- diskusia

HLAVNÉ BODY, TÉMY STRETNUTIA, ZHRNUTIE PRIEBEHU STRETNUTIA:

Téma stretnutia: Finančná zodpovednosť a prijímanie rozhodnutí

Rámcový program stretnutia: Metódy a formy práce s odborným textom

Otvorenie porady

1. V úvode stretnutia sa členovia pedagogického klubu oboznámili s metódami a formami práce s odborným textom a začali aktívne diskutovať o základných otázkach spojených s finančnou zodpovednosťou a prijímaním rozhodnutí, ktoré je potrebné každodenne realizovať. Skonštatovali, že je pomerne ťažké orientovať sa v dnešnom svete, v ktorom vystupujeme ako spotrebiteľ z hľadiska nutnosti prijímať rozhodnutia, ktoré robíme pri nákupe tovarov a služieb.

Členovia pedagogického klubu živo diskutovali na modelové príklady zo života a poukazovali na vhodnosť či nevhodnosť momentálnych rozhodnutí.

Príklad modelovej situácie zo života:

Matej má 18 rokov a práve skončil strednú školu. Keďže sa vyučil za automechanika, a okamžite zamestnal, začal premýšľať o kúpe auta. Napriek tomu, že dielňa, v ktorej pracuje, sa nachádza v susedstve a počas dňa absolvuje nanajvýš návštevu potravín a kamarátov, ktorí bývajú vo vzdialenosti do 2 km, rozhodol sa pre kúpu auta. Presvedčili ho o tom kolegovia, ktorí však dochádzajú z okolitých miest. Ako automechanik vraj musí reprezentovať svoje povolanie. Matej však ešte nemal našetrených dostatok peňazí na kúpu auta v hotovosti. Požiadal teda o úver v banke. Úver aj dostal a auto si kúpil. O dva mesiace sa majiteľ autodielske rozhodol, že podnikanie ukončí. Toto rozhodnutie spôsobilo, že automechanici prišli o prácu. Matej nedostal svoj očakávaný plat, avšak úver musel platiť.

To, či bolo správne rozhodnutie, že si vzal úver, aj keď nemal ešte našetrené peniaze bolo predmetom diskusie členov klubu. Je dôležité ešte predtým, ako sa budeme rozhodovať, musíme mať dostatok informácií a uvedomovať si dôsledky toho, čo môže nastať.

2. Témou ďalšej diskusie členov pedagogického klubu bolo odpovedať na otázku - Ako vzniká cena a ako rozpoznať, či je primeraná?
Ceny tovarov sa vytvárajú na trhu. Trh predstavuje miesto, kde sa vymieňajú tovary a služby za peniaze. Ľudia, ktorí vyrábajú tovary a poskytujú služby sú predstaviteľmi ponuky. Naopak tí, ktorí tieto tovary a služby potrebujú a chcú si ich zakúpiť, predstavujú dopyt. Predávajúci a kupujúci sa stretávajú na trhu a na základe dohody medzi ich dvoma cenami vznikne cena, ktorá je prijateľná pre obidvoch. Cena na strane ponuky zohľadňuje všetky náklady vstupujúce do výroby ako materiál, cena práce, odpisy strojov a zariadení, režijné náklady, doprava plus primeraný zisk. Kupujúci stanovenú cenu nemusia akceptovať. V takom prípade, ak sa očakávania líšia, cena sa mení v priebehu času dovtedy, kým sa možnosti predávajúcich a kupujúcich nestretnú.

3. Ako sa vyvarovať neprimeranej cene? Bola otázka, ku ktorej sa vyjadrovali členovia klubu v ďalšej časti stretnutia. S pohľadom zákazníka ide predovšetkým o prieskum trhu. Je potrebné porovnať cenu rovnakého tovaru vo viacerých predajniach a aj na stránkach e shopov. Neprepadať stereotypom, to znamená ak som nakupoval v predajni ABC, ktorá mala akciu na nejaký tovar, neznamená to, že aj naďalej je cenovo najvýhodnejšia. Je potrebné byť ostražitý aj v predajniach, ktoré majú na všetok tovar akciové ceny. Nemusia byť nižšie v porovnaní s konkurenčnou predajňou. Pri porovnávaní konkurenčných výrobkov okrem ceny sledujeme aj iné parametre ako gramáž, množstvo, zloženie materiálu, trvanlivosť, záručnú dobu ... Ostražito pristupovať je potrebné aj v prípade predajov výrobkov s rôznymi darčekmi. Vyvolá to pocit dobrej ponuky a potom nastane uvedomenie si, že ten darček nepotrebujem a v konečnom dôsledku som nakúpil drahšie.

ZÁVERY A ODPORÚČANIA:

1. Odporúčame, aby sa členovia klubu, ktorí sa v rámci tejto témy vzdelávali, podelili so svojimi skúsenosťami s ostatnými členmi.
2. Pri tvorbe aktivít v rámci vyučovania vychádzajúcich z kladenia otázok, by učitelia mali brať na vedomie potrebu tvorby otázky :
 - s dôrazom na aktívne zapojenie študentov,
 - s dôrazom na kritické myslenie,
 - so zameraním sa na vyššie úrovne učenia.

Vypracoval (meno, priezvisko)	Mgr. Dana Janečková
Dátum	02.06.2021
Podpis	
Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Jaroslav Bujda
Dátum	02.06.2021
Podpis	

Príloha 1: Prezenčná listina zo stretnutia pedagogického klubu