



INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Projekt CZ.1.07/1.1.00/08.0094 Vzdělávání pro udržitelný rozvoj v environmentálních a ekonomických souvislostech

Asociace pedagogů základního školství České republiky

www.vcele.eu

10 Cílový trh Metodický list

Ročník: 8
Doporučený počet hodin: 1 – 2

Autor: Mgr. Ivana Kolátorová
Editace a grafická úprava textu: Mgr. Bc. Anna Doubková

© 2013 Asociace pedagogů základního školství České republiky

Ilustrační obrázky jsou použity v souladu s licencemi z fotobanky Českého svazu včelařů, fotodokumentace projektu VUREES a databáze software Inspiration.

Tento projekt je spolufinancován z Evropského sociálního fondu a státního rozpočtu České republiky



10 Cílový trh: metodický list

Vzdělávací oblasti: Člověk a svět práce

Vyučovací předmět: Povinný nebo volitelný s dotací 1 hod./týdně

Klíčová slova: Motivace, cílový trh, zákazník, konkurence

Očekávané výstupy žáků: Využije profesní informace pro výběr vhodného vzdělávání.

Klíčové kompetence:

Kompetence k učení: Vyhledává a třídí informace a na základě jejich pochopení je efektivně využívá v procesu učení.

Kompetence k řešení problémů: Vyhledává informace vhodné k řešení problému, nachází jejich shodné, podobné a odlišné znaky.

Kompetence komunikativní: Rozumí různým tipům textů a záznamů, přemýšlí o nich a tvořivě je využívá ke svému rozvoji.

Kompetence sociální a personální: Přispívá k diskuzi v malé skupině i k debatě celé třídy.

Kompetence občanská: Chápe základní principy, na nichž spočívají zákony a společenské normy. Je si vědom svých práv a povinností ve škole i mimo školu.

Pomůcky:

- Učební list – UL 10 pro 8. ročník
- Pracovní list – PL 10 pro 8. ročník
- Metodický list – ML 10 pro 8. ročník
- Učebnice „Člověk a svět práce“
- Dataprojektor a notebook

Organizace vyučování a metody práce:

- Řízený rozhovor
- Řízená diskuze
- Individuální práce
- Aktivní poslech

Popis činnosti v hodině:

Činnost učitele	Činnost žáka
<p>Výklad na téma: Motivace vašeho zákazníka a jeho chování</p> <ul style="list-style-type: none">• Co se nejvíc dotýká zákazníků při výběru (Cena? Kvalita? Přednosti?).• Jak dlouho se rozhoduje zákazník, než výrobek/službu koupí.• Kde obvykle nakupuje.• U jakých firem chce nakupovat (Velké? Malé? Důvěryhodné? Regionální?)• Jak často výrobek/službu kupuje.• Kdo je klíčovou osobou, která rozhoduje o koupi.• Jak platí (Hotově? Kreditní kartou? Platebním příkazem?)	<p><i>Aktivní poslech</i></p>
<p>Zadání Úkolu 1:</p> <p>Zpracujte do níže uvedených pracovních prostorů, jaké faktory nejvíce ovlivňují rozhodování tvých zákazníků.</p> <ul style="list-style-type: none">• Promítnout <i>Vzor 1</i>.• Zpracuj prac. prostory 1 – 3.• Zpracuj prac. prostory do formy textu podle Vzoru. <p>Vyhodnocení společně se žáky</p>	<p><i>Individuální práce</i></p>
<p>Výklad na téma: Velikost vašeho trhu</p> <p>Spolehlivá čísla</p> <p>Zadání Úkolu 2:</p> <p>Zpracujte do níže uvedených pracovních prostorů, jaká je přibližně velikost vašeho budoucího trhu.</p> <ul style="list-style-type: none">• Promítnout <i>Vzor 2</i>.• Zpracuj prac. prostory 1 - 2• Zpracuj prac. prostory do formy textu podle Vzoru <p>Vyhodnocení: Klasifikace nejlepší práce</p>	<p><i>Aktivní poslech</i></p> <p><i>Individuální práce</i></p>
<p>Shrnutí – myšlenková mapa: Cílový trh</p>	<p><i>Řízená diskuze</i></p>