

# Písomný výstup pedagogického klubu č. 3 (1. 9. 2020 - 31. 1. 2021)

## Písomný výstup 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 spojená škola, ul.Biela voda 2, Kežmarok
4. Názov projektu	Prepojenie vzdelávania s praxou v Súkromnej strednej odbornej škole, Biela voda 2.
5. Kód projektu ITMS2014+	312011Z055
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby projektov – prierezové témy.
7. Meno koordinátora pedagogického klubu	PhDr.Jana Mašlonková,MBA
8. Školský polrok	01.09.2020-31.01.2021
9. Odkaz na webové sídlo zverejnenia písomného výstupu	<a href="http://www.ssos-kezmarok.sk">www.ssos-kezmarok.sk</a>
10.	

## Úvod

Pedagogický klub podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby projektov – prierezové témy je vytvorený učiteľmi a majstrami OV.

Klub bude fungovať počas školských rokov, od septembra 2020 do januára 2023, teda 25 mesiacov a jeho udržateľnosť vychádza z koncepcie nového modelu SOŠ, ktorého súčasťou sú „riešiteľské rady“ tímov pre vzdelávacie oblasti ISCED 3A, 3C a pre odborné vzdelávanie a prípravu.

Spôsob organizácie: stretnutia 2 krát do mesiaca. Dĺžka jedného stretnutia: 3 hodiny.

Zrealizované stretnutia pedagogického klubu v období 09/2020-01/2021:

September 2020 – 1 stretnutie v trvaní 3 hod. 30.9.2020

Október 2020 – 2 stretnutia, každé v trvaní 3 hod. 14.10.2020, 28.10.2020

November 2020 - 2 stretnutia, každé v trvaní 3 hod. 11.11.2020, 25.11.2020

December 2020- 2 stretnutia, každé v trvaní 3 hod. 9.12.2020, 18.12.2020

Január 2021- 26.1.2021

Varianta klubu: pedagogický klub s výstupmi.

Zameranie pedagogického klubu:

Pedagogický klub sa bude zameriavať na rozvoj podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby, ako prierezovej témy.

Cieľom realizácie aktivít pedagogického klubu je zvýšenie odborných kompetencií pedagogických zamestnancov pre ďalšie zvyšovanie úrovne podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a projektových kompetencií žiakov naprieč vzdelávaním.

Podnikateľské vedomosti, ekonomické myslenie a schopnosť riešiť úlohy vo forme projektu, sú dôležitými (kľúčovými) schopnosťami žiaka a predpokladom pre ďalší úspešný osobnostný a profesijný rast žiaka.

Činnosti a výstupy v rámci predmetného pedagogického klubu budú následne implementované do edukácie s cieľom rozvíjať u žiakov kompetencie tak, aby vedeli komunikovať, argumentovať, používať informácie a pracovať s nimi, riešiť problémy, poznať sám seba a svoje schopnosti, spolupracovať v skupine, prezentovať sám seba, ale aj prácu v skupine, ekonomicky myslieť, tvoriť správne rozhodnutia, vytvárať podnikateľské zámery, stanovovať ukazovatele úspechu.

Ďalšími aktivitami členov pedagogického klubu, tvorbou výstupov a ich implementáciou do praxe, chceme dosiahnuť, aby žiaci prostredníctvom vlastnej organizácie práce sa naučili riadiť seba, tím (firmu), vypracovať si harmonogram svojich prác, získavať potrebné informácie, spracovať ich, vedeli si hľadať aj problémy, ktoré treba riešiť, správne ich pomenovať, utvoriť hypotézu, overiť ju a pod.

Vytvoríme didaktické materiály, ktoré budú následne efektívnym nástrojom učenia sa žiakov - prezentovať svoju prácu písomne aj verbálne s použitím informačných a komunikačných technológií a ďalšie spôsobilosti, napríklad:

- vhodným spôsobom zareagovať v rôznych kontextových situáciách, nadviazať kontakt so zákazníkom,
- zostaviť základné písomnosti osobnej agendy, poznať ich funkciu, formálnu úpravu a vedieť ju aplikovať,
- vytvoriť základné písomnosti osobnej agendy v elektronickej podobe,
- identifikovať a popísať problém, podstatu javu,
- navrhnúť postup riešenia problému a spracovať algoritmus,
- získať rôzne typy informácií, zhromažďovať, triediť a selektovať ich,
- na základe získaných informácií formulovať jednoduché uzávery,
- na základe stanovených kritérií posúdiť rôzne riešenia a ich kvalitu,
- kultivovane prezentovať svoje produkty, názory,
- prijať kompromis alebo stanovisko inej strany,
- poznať základy jednoduchej argumentácie a vie ich použiť na obhájenie vlastného postoja,
- využívať rôzne typy prezentácií,
- aplikovať vhodnú formálnu štruktúru na prezentáciu výsledkov svojho výskumu
- proaktívne riadiť (zahŕňa zručnosti ako je plánovanie, organizovanie, riadenie, vedenie a poverovanie), prezentáciou predstaviť výsledky svojej práce širšej verejnosti,
- chápať a rešpektovať hodnoty duševného vlastníctva.

Ďalšie činnosti, ktoré budú realizované v rámci pedagogického klubu:

- Tvorba Best Practice,
- Prieskumno-analytická a tvorivá činnosť týkajúca sa výchovy a vzdelávania a vedúca k zlepšeniu a identifikácii OPS,
- Výmena skúseností pri aplikácii moderných vyučovacích metód,
- Výmena skúseností v oblasti medzi-predmetových vzťahov,

- Tvorba inovatívnych didaktických materiálov,
- Diskusné posedia a štúdium odbornej literatúry,

Identifikovanie problémov v rozvoji podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a schopnosti tvoriť projekt a navrhnúť možné riešenia.

### **Stručná anotácia**

Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby projektov – prierezové témy sa zaoberal nasledujúcimi témami: práca s odbornými zdrojmi,

- Metódy a formy rozvoja podnikateľských vedomostí, fiktívna firma,
- Metódy a formy rozvoja podnikateľských vedomostí – spoznaj sám seba,
- Akčný plán,
- Podnikateľský projekt,
- Best Practice.

### **Kľúčové slová**

Podnikateľské vedomosti a zručnosti, fiktívna firma, akčný plán, podnikateľský projekt, Best Practice.

### **Zámer a priblíženie témy písomného výstupu**

Zámerom nášho výstupu je popísať aktivity zrealizované učiteľmi, členmi pedagogického klubu na zasadnutiach pedagogického klubu rozvoja podnikateľských vedomostí, ekonomického myslenia a tvorby projektov – prierezové témy.

Priblíženie témy:

Podnikanie (je kľúčovou kompetenciou v európskom rámci, EK. Je to schopnosť vytvoriť a vybudovať niečo nové, schopnosť rozpoznať nové možnosti a príležitosti, znalosť vlastných vlôh a zručností, ochota premyslene vstupovať do rizikových situácií, ambícia a túžba dosiahnuť stanovené ciele, schopnosť získavať a používať rôzne zdroje na získanie potrebných kompetencií (Driessen, Zwart, 2003). Táto definícia podnikania vedie k uvažovaniu nad podstatou kompetencie, ktorú možno popísať ako reálnu individuálnu schopnosť používať získané znalosti, zručnosti a postoje pri podnikateľskej aktivite, v závislosti na konkrétnej, každodennej, meniacej sa pracovnej situácii. Kompetencie sú definované ako kombinácia vedomostí, zručností a postojov potrebných pre efektívne dosiahnutie podnikateľskej roly. Podnikateľské kompetencie v súhrne možno charakterizovať ako znaky, ako sú generické a špeciálne znalosti, vlastnosti, motívy, self-obrazy, sociálne roly a zručnosti. Stúpenci organizačnej psychológie sú toho názoru, že na rozdiel od podnikateľských schopností, ktoré sú očividne naučené a časom sa zlepšujú priamou skúsenosťou, schopnosť, ako je napríklad líderský „duch“, komunikačné zručnosti, sebadôvera sú takmer vnútorne ukotvené v každom človeku, tzn. jednotlivci sa rodia s týmito vlastnosťami, alebo bez nich. Na týchto schopnostiach je možné pracovať, trénovať ich a zlepšovať. Soft skills sa dajú rozvíjať v rámci teambuildingu alebo inými formami zážitkového vzdelávania. Rozpoznanie schopností a zručností je veľmi dôležité pre uvedenie do praxe podnikateľského nápadu/projektu zahrňujúci vytvorenie vlastného podniku.

Man a kol. (2002) kategorizujú podnikateľské kompetencie zo šiestich kompetenčných oblastí: (1) príležitosť právomocí; (2) organizačné kompetencie; (3) strategické kompetencie; (4) vzťahové kompetencie; (5) záväzkové kompetencie a (6) koncepčné

kompetencie.

## Jadro:

## Popis témy/problém

### Problém:

Európska komisia prostredníctvom Akčného plánu pre podnikanie 2020 a oznámenia o prehodení vzdelávania zdôraznila potrebu zakoreniť podnikateľské vzdelávanie do všetkých odvetví vzdelávania vrátane neformálneho vzdelávania. V oboch dokumentoch sa členské štáty vyzývajú, aby poskytli mladým ľuďom praktické podnikateľské zručnosti pred ukončením povinnej školskej dochádzky, a zároveň sa v nich zdôrazňuje význam praktickej výučby v rámci vzdelávania a odbornej prípravy. Vzdelávanie patrí do kompetencie členských štátov, ale opatrením na európskej úrovni sa môžu členské štáty podporiť v tom, ako prispôsobujú a zlepšujú spôsoby prijímania učiteľov do zamestnania, ich vzdelávanie a rozvoj. Novovytvorený Európsky inovačný a technologický inštitút prispieva k väčšej orientácii na podnikateľskú kultúru. Ústrednú úlohu v tejto oblasti plnia učitelia, pretože majú významný vplyv na úspech žiakov. Hlbaví učitelia svoje metódy neustále prehodnocujú a prispôsobujú ich požadovaným výsledkom vzdelávania a individuálnym potrebám žiakov a študentov. Podnikanie ako kľúčová kompetencia nemusí nevyhnutne byť osobitným školským predmetom. Vyžaduje si skôr spôsob výučby, v ktorom budú hlavnú úlohu zohrávať empirické učenie a práca na projektoch. Učitelia nedávajú študentom odpovede, ale pomáhajú im skúmať, kľásť správne otázky a nachádzať na ne najlepšie odpovede. Aby učitelia dokázali žiakov a študentov inšpirovať a pomôcť im rozvíjať podnikavý prístup, potrebujú široký rozsah kompetencií spojených s tvorivosťou a podnikaním. Ďalším predpokladom je školské prostredie, ktoré podporuje tvorivosť i ochotu riskovať a v ktorom sa chyby hodnotia ako príležitosť získať skúsenosti a učiť sa.

### Záver:

### Zhrnutia a odporúčania pre činnosť pedagogických zamestnancov

Zhrnutie v oblasti práce s odbornými zdrojmi:

Spoločne sme analyzovali odbornú literatúru a tvorili sme prehľad pomocou komunikačných techník. Súčasťou stretnutia bola aj tvorba princípov marketingovej prezentácie a naznačenie cieľov, aké by si mala vytýčiť.

Kľúčové slová z pojmovej mapy, na základe spoločnej práce s odbornou literatúrou:

Poslanie projektu – hovorí o projekte, t. j. čím budete, akí budete; vyjadruje účel a zmysel existencie projektu.

Segment trhu – ak ste realizovali marketingový prieskum, v časti segment trhu popíšete jeho výsledky, t. j. percentuálne vyhodnotenie, z čoho určíte, kto bude vašim potenciálnym zákazníkom. Od potencionálnych zákazníkov tiež veľmi závisí samotný cieľ projektu, konfekcionári napríklad považujú za cieľovú skupinu mladé ženy, stavbári zase rodiny s deťmi. Pýtajte sa, aké majú potreby mladé rodiny? Ak ste prieskum nerealizovali, mali by ste aspoň popísať, kto bude podľa vás vašim zákazníkom a na základe čoho si to myslíte napr. ak ste vychádzali z vlastných skúseností, je potrebný aj popis vlastných skúseností.

- Produkt - z hľadiska marketingu - produkt = čokoľvek, čo možno na trhu ponúknuť a má schopnosť uspokojiť potreby spotrebiteľa;

- z hľadiska trhu - produkt = balík služieb, ktorý ponúka podnik vyhotovenie stavby a zabezpečuje vysokokvalitný výsledok;

- v tejto časti je nevyhnutný podrobný popis služieb: stavenie rodinných domov a jednotlivé úrovne, t. j. všeobecný, očakávaný, širší produkt; - všeobecný produkt – jadro produktu, tvoria ho služby, ktoré účastníci považujú za samozrejmosť napr. projektovanie a zabezpečenie cesty a pod.

- očakávaný produkt – produkt, ktorým sa producent služieb odlišuje od konkurencie napr. príjemný personál; - širší produkt – „niečo navyše“, čo zákazník neočakáva, čo mu poskytuje dodatočný úžitok, zážitok.

Distribúcia - cesta výrobku od výrobcu (producent služieb) k spotrebiteľovi; - distribučný kanál je súhrn všetkých organizácií a jednotlivcov, ktorí sa zúčastňujú na tokoch tovarov(služieb) od výrobcu ( producent služieb) ku spotrebiteľovi;

-Komunikácia – cieľom marketingovej komunikácie je cieľavedomé sprostredkovanie informácií v záujme ovplyvňovania nákupného správania spotrebiteľov. Komunikačná zložka projektového zámeru je veľmi dôležitá z hľadiska prepojenia na ciele projektu. Nemôžeme dobre predat službu alebo tovar, pokiaľ nemáme kvalitne nastavené ciele projektu.

- do systému komunikácie zaraďujeme reklamu, podporu predaja, public relations a osobný predaj;

- je potrebné zvoliť správnu kombináciu konkrétnych prostriedkov propagácie vzhľadom na produkt, ktorý ponúkate a spotrebiteľa, ktorého chcete osloviť;

- do prílohy je možné zaradiť konkrétne návrhy prostriedkov komunikácie napr. plagát.

Cenová politika - na rozhodovanie o cenách vplyvajú vnútorné faktory (ciele, stratégia, náklady a pod.) a vonkajšie faktory (charakter trhu a dopytu, sila konkurencie a pod.).

Odporúčame aj naďalej sa zaoberať uvedenou problematikou, vytvárať Best Practice a viesť odborné diskusie.

Projektové vyučovanie – zhrnutie zo zasadnutia:

Na základe predmetnej diskusie sme sa zhodli na nasledujúcich odporúčaniach pre aplikáciu projektovej výučby na strednej odbornej škole.

Projektové vyučovanie je efektívny spôsob výučby, pri ktorom môžeme využívať niektoré progresívne didaktické metódy ako problémové vyučovanie, kooperatívne vyučovanie, diskusia. Samotná realizácia projektovej formy vyučovania na hodinách nie je pevne stanovená, a preto ani neobmedzuje učiteľa v jeho tvorivosti a spôsoboch realizácie vyučovacej hodiny. Diskutovali sme napríklad o možnostiach implementácie sebapoznania v rámci projektovej výučby. Zdrojom nadobúdania a rozvíjania vedomostí žiakov o sebe samých, je pri projektovej metóde vyučovania riešenie projektov, praktických pracovných úloh. Primárnym cieľom projektového vyučovania je aktívne zapojiť žiakov do poznávacieho procesu, ktorý môže byť zameraný na rôzne témy. Proces poznávania je charakteristický svojou otvorenosťou.

Učitelia vytvárajú problémové scenáre a otázky, ktoré vedú k tomu, aby žiaci rozmýšľali o tom, čo sa učia a prečo sa to učia. Scenáre projektov sú len rámcové a dotvárajú sa v spolupráci so žiakmi počas riešenia. Realizácia projektu závisí od žiakov, od ich tvorivosti, fantázie, kritického myslenia, vnútornej motivácie, záujmov a potrieb. Pri tvorbe scenárov sú učitelia a žiaci inšpirovaní svojim najbližším okolím a problémami, ktoré vychádzajú z bežného života. Z hľadiska kognitívnych cieľov projektové vyučovanie umožňuje:

- prehľbovať a rozširovať poznanie
- integrovať poznatky do uceleného systému poznania
- rozvíjať tvorivé myslenie uvedomovať si význam a zmysel poznávania

Žiaci rozvíjali tieto kľúčové kompetencie pri tvorbe malých projektov na vyučovaní, čím sa rozširoval ich kompetenčný profil a zlepšovala pripravenosť na dnešný premenlivý trh práce. Žiaci dobre reagovali na aktivitu dielňa budúcnosti, pri ktorej mali možnosť premýšľať nad možnými praktickými situáciami. Dielňa budúcnosti je komplexná výuková metóda, ktorá obsahuje niekoľko fáz, počas ktorých je možné využiť viacero výukových metód. Základným princípom je, že zadaná téma alebo problém sa musí osobne týkať žiakov. V prvej fáze môže ísť o navodenie situácie. Učiteľ zoznami žiakov so zaujímavým nápadom. Druhá

fáza: Máme problém! Žiaci pracujú na odstránení prekážok, ktoré vystanú pri riešení projektu. Svoje argumenty môžu zapisovať napríklad formou brainstormingu alebo brainwritingu. Žiaci testujú vlastné reakcie a objavujú skryté talenty a preferencie, o ktorých doposiaľ nevedeli. Dielňa budúcnosti je preto výbornou sprievodnou aktivitou k projektovému vyučovaniu a na stretnutí sme sa zhodli, že vďaka svojmu praktickému zameraniu pôsobí na motivačne.

Zhrnutie v oblasti inovatívnych metód a prístupov k podpore podnikateľských vedomostí-projekt:

Počas zasadnutí pedagogického klubu sme pracovali v skupinkách a zapisovali sme si svoje nápady na tvorbu zamerania projektu na papier. Premýšľali sme tiež spoločne nad zameraním všeobecného podnikateľského projektu a nad tým, akým kritériám podlieha voľba zamerania projektu. Podnikateľský zámer vyjadruje základnú predstavu o podnikateľskej činnosti a má odpovedať na nasledovné otázky:

- Aký druh podniku/ inovácie budeme prevádzkovať ?
- Kde bude zariadenie lokalizované ?
- Komu budeme ponúkať naše služby ? ( Aká bude naša cieľová skupina ? )
- Aké druhy tovarov a služieb / inovácie budeme ponúkať ?
- Aká bude organizačno-právna forma nášho podniku ?

Podnikateľský plán rozvíja podnikateľský zámer a jeho úlohou je dať odpoveď na otázku, či má podnikateľský zámer reálne šance na dosiahnutie podnikateľského úspechu. Východiskom spracovania podnikateľského plánu je rozvinutie podnikateľského zámeru, rozpracovanie cieľov podniku a analýza okolia podniku a trhu pre našu službu/náš produkt.

Zhodujeme sa, že podnikateľský plán by mal mať nasledovnú štruktúru/ vychádzali sme z myšlienkového mapy:

#### 1. Východiská projektu

- charakteristika okolia podniku o podnikateľské príležitosti

#### 2. Charakteristika podniku

- typ, kategória, trieda, názov podniku
- právna forma o lokalizácia a dopravná dostupnosť o rozsah poskytovaných služieb o predpokladaná výška základného imania

#### 3. Marketingová analýza

- analýza podniku
- analýza zákazníka
- analýza konkurencie
- analýza dodávateľov
- analýza silných a slabých stránok, príležitostí a ohrození ( SWOT analýza )

#### 4. Marketingová koncepcia

- poslanie podniku o segment trhu o produkt

- distribúcia
- komunikácia
- cenová politika

#### 5. Organizačná štruktúra a personálne zabezpečenie

#### 6. Finančný plán podniku

- súpis majetku
- odpisy
- plán výkonov ( tržieb )
- plán nákladov
- finančný plán na obdobie najmenej 4 roky

#### 7. Záver, zhodnotenie podnikateľského zámeru

Pokračovali sme v diskusii o možných námetoch na tvorbu projektu, v ktorých by žiaci mohli prejavíť a rozvíjať svoje nadanie, záujmy.

Považujeme za dôležité pokračovať v uvedených aktivitách a nastaviť „schému“ implementácie uvedenej témy do vyučovania.

Naše stretnutia boli zamerané aj na prezentáciu a diskusiu k príkladom dobrej praxe v rámci Európskej únie.

Zaujímalí sme sa o ich konkrétne stratégie rozvoja.

Príklad dobrej praxe zo zahraničia:

- stredná škola Matija Antun Reljković v Slavonskom Brode. Stredná škola Matija Antun Reljković sa snaží o rozvoj podnikateľských zručností svojich žiakov vrátane rozvoja ich flexibility, tvorivosti a správania v prípade rizika. S cieľom dosiahnuť uvedený zámer sa škola snaží vytvoriť prostredie, ktoré žiakom umožňuje, aby získali kvalitné a stabilné sekundárne vzdelanie, ako aj príležitosti pre celoživotné a ďalšie vzdelávanie. Okrem toho škola nedávno založila „Centrum pre biotechnologický rozvoj“, ktoré bude nielen vytvárať vzdelávacie prostredie pre žiakov, ale takisto bude v širšom rozsahu stimulovať hospodárstvo v meste Slavonski Brod.

Diskutovali sme o tom, aké podklady potrebujeme pre tvorbu akčného plánu:

1. analýza vonkajšieho okolia
2. analýza vnútorného prostredia
3. formulácia stratégie – ciele
4. implementácia stratégie,
5. monitorovanie a hodnotenie stratégie,
6. úprava a korekcie stratégie, resp. jednotlivých prvkov stratégie.

Best Practice:

*SWOT analýza žiaka / stratégia rozvoja kompetenčného profilu*

*Stratégia SO: využiť schopnosti v oblasti programovania a v oblasti cudzích jazykov pre ďalšie štúdium a zvýšenie kvalifikácie.*

*Stratégia ST: Nadpriemerné schopnosti v komunikácii v cudzom jazyku umožňujú uplatnenie sa na európskom trhu práce.*

*Stratégia WT: Neschopnosť presadiť sa na regionálnom trhu práce minimalizujeme využitím pracovných ponúk z európskeho trhu práce. Pokračovať už v začatej spolupráci s regionálnymi zamestnávateľmi externou formou a minimalizovať týmto spôsobom hrozbu nezamestnanosti v budúcnosti.*

*Stratégia WO: Získanie ďalších certifikátov umožní klientovi jednoduchšie sa presadiť na trhu práce.*

-dobrá prax z EÚ

Manchester Academy je špecializovaná obchodná a podniková akadémia, ktorá sa snaží rozvíjať podnikateľské vlastnosti u mladých ľudí prostredníctvom rôznych kontextov formálneho a neformálneho učenia. Zakladá sa na predpoklade, že akademické zručnosti nestačia; žiaci potrebujú aj zručnosti a reálne ciele, aby uspeli v živote a stali sa produktívnymi občanmi.

S účastníkmi sa zhodujeme, že tento dôraz na zručnosti a sprevádzanie je dôležitý.

Tímy vypracúvajúce učebný plán začleňujú zapojenie zamestnávateľov a podnikov do celého učebného plánu. Zapojenie zamestnávateľov sa používa ako kľúčová metóda na zvýšenie úspechu. Okrem toho vo všetkých ročníkoch prebieha komplexný individualizovaný program profesijného rozvoja, v rámci ktorého si žiaci vytvárajú portfólio pracovných skúseností, a to od siedmeho ročníka (vek 12 rokov) po 11. ročník (vek 16 rokov). Pokrok sa sleduje a hodnotí.

Prebieha šesť stretnutí súvisiacich s kariérou, ako napríklad : „ako si vďaka môjmu predmetu nájdem prácu“.

Identifikácia postupnosti úrovne k rozvoji podnikateľských zručností:

1. nulový variant,
2. náhodný prístup
3. organizovaný prístup
4. cielená koncepcia – zabezpečuje sa permanentne a systematicky na základe identifikovaných potrieb; vzdelávacie aktivity sa zabezpečujú prostredníctvom spolupráce,
5. **koncepcia učiacej sa spoločnosti** – rozvoj podnikateľských zručností nadobúda nový charakter, pozornosť sa sústreďuje na samovzdelávanie, tímové učenie sa, experimentovanie, supervíziu, koučing a i. v rámci organizácie; smeruje to k vytvoreniu učiacej sa spoločnosti.

Odporúčame pokračovať v uvedených aktivitách.

11. Vypracoval (meno, priezvisko) PhDr. Jana Mašlonková, MBA

12. Dátum 10.2.2021

13. Podpis

14. Schválil (meno, priezvisko) Mgr. Anna Jurgovianová



15. Dátum

10.2.2021

16. Podpis

**Pokyny k vyplneniu Písomného výstupu pedagogického klubu:**

Písomný výstup zahŕňa napr. osvedčenú pedagogickú prax, analýzu s odporúčaniami, správu s odporúčaniami.

Vypracováva sa jeden písomný výstup za polrok.

1. V riadku Prioritná os – Vzdelávanie
  2. V riadku špecifický cieľ – riadok bude vyplnený v zmysle zmluvy o poskytnutí NFP
  3. V riadku Prijímateľ - uvedie sa názov prijímateľa podľa zmluvy o poskytnutí nenávratného finančného príspevku (ďalej len "zmluva o NFP")
  4. V riadku Názov projektu - uvedie sa úplný názov projektu podľa zmluvy NFP, nepoužíva sa skrátený názov projektu
  5. V riadku Kód projektu ITMS2014+ - uvedie sa kód projektu podľa zmluvy NFP
  6. V riadku Názov pedagogického klubu (ďalej aj „klub“) – uvedie sa celý názov klubu
  7. V riadku Meno koordinátora pedagogického klubu – uvedie sa celé meno a priezvisko koordinátora klubu
  8. V riadku Školský polrok - výber z dvoch možností – vypracuje sa za každý polrok zvlášť
- september RRRR – január RRRR
  - február RRRR – jún RRRR
9. V riadku Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy – uvedie sa odkaz / link na webovú stránku, kde je písomný výstup zverejnený
  10. V tabuľkách Úvod, Jadro a Záver sa popíše výstup v požadovanej štruktúre
  11. V riadku Vypracoval – uvedie sa celé meno a priezvisko osoby/osôb (členov klubu), ktorá písomný výstup vypracovala
  12. V riadku Dátum – uvedie sa dátum vypracovania písomného výstupu
  13. V riadku Podpis – osoba/osoby, ktorá písomný výstup vypracovala sa vlastnoručne podpíše
  14. V riadku Schválil - uvedie sa celé meno a priezvisko osoby, ktorá písomný výstup schválila (koordinátor klubu/vedúci klubu učiteľov)
  15. V riadku Dátum – uvedie sa dátum schválenia písomného výstupu
  16. V riadku Podpis – osoba, ktorá písomný výstup schválila sa vlastnoručne podpíše.