

SREDNJA ŠKOLA BLATO

OPERATIVNI PROGRAM IZ PREDMETA: Psihologija prodaje

RAZREDNI ODJEL: 2 prodavač

BROJ SATI TJEDNO: 1

BROJ SATI GODIŠNJE: 35

ŠKOLSKA GODINA 2020/21.

MJESEC	NASTAVNA CJELINA	RB NJ	NASTAVNA JEDINICA	NASTAVNE METODE	KORELACIJA
Rujan		1.	Upoznavanje s učenicima i uvod u predmet	razgovor	
		2.	Psihologija - definicija i razvoj	izlaganje	povijest
		3.	Metode	izlaganje	iskustvo učenika
Listopad		4.	Fiziološke osnove psihičkih pojava (Ž. stanica i podjela ž. sustava)	izlaganje	biologija
		5.	Središnji I periferni živčani sustav	izlaganje	biologija
		6.	Endokrini sustav	izlaganje	biologija
	Osnove	7.	Ponavljjanje	razgovor, vježba	
Studeni		8.	Provjera znanja		
		9.	Opažanje – osjeti I percepcija	Izlaganje, razgovor	Biologija, likovna umjetnost
		10.	Učenje, vrsta učenja	izlaganje, vježba	
	i	11.	Pamćenje, zaboravljanje i smetnje pamćenja	izlaganje	
Prosinc		12.	Mišljenje i govor	izlaganje, razgovor	iskustvo učenika
		13.	Sposobnosti - senzorne, psihomotorne	izlaganje	
		14.	Intelektualne sposobnosti (razvoj i mjerenje)	izlaganje	
Siječanj	psihologije	15.	Ponavljjanje	razgovor	iskustvo učenika
		16.	Ispitivanje		
Veljača		17.	Čuvstva i vrste čuvstava	izlaganje	
		18.	Motivacija, vrste motiva i hijerarhijai sukob motiva	izlaganja	
		19.	Frustracija i stress, obrambeni mehanizmi	izlaganje	
Ožujak		20.	Ličnost, pojam i razvoj, ispitivanje	izlaganje	
		21.	Socijalna psihologija - socijalizacija	izlaganje	
		22.	Socijalna psihologija - stavovi, stereotipi, predrasude	izlaganje	
		23.	Socijalna psihologija - grupe (nastanak, održavanje i vrste)	izlaganje	
Travanj	Psihologija	24.	Psihologija rada - osobine čovjeka koje utječu na rad (sposobnosti)	izlaganje	
		25.	Psihologija rada - osobine čovjeka koje utječu na rad (vještine i znanja)	izlaganje	iskustvo učenika
		26.	Činitelji čovjekove radne sposobnosti (životna dob, umor)	izlaganje	
		27.	Provjera znanja	razgovor	
Svibanj		28.	Čovjek kao potrošač	izlaganje	
		29.	Čovjek u ulozi prodavača	izlaganje	iskustvo učenika
		30.	Socijalna interakcija: Prodajno-kupovni proces	izlaganje	iskustvo učenika
		31.	Verbalno i neverbalno komuniciranje u prodajno-kupovnom procesu	izlaganje, razgovor	iskustvo učenika
Lipanj		32.	Kako postići što bolje učinke putem socijalne interakcije	izlaganje, razgovor	iskustvo učenika
		33.	Ponavljjanje		
		34.	Pismeni ispit		
		35.	Ispravak i usmeni ispit I zaključivanje ocjena		

Borka Petković, prof.