

Kollarics Tímea

MÓDSZERTANI SEGÉDLET A KÖZGAZDASÁGI SZAKMAI TANÁRKÉPZÉSHEZ

kereskedelem-marketing

MÓDSZERTANI SEGÉDLET A KÖZGAZDASÁGI SZAKMAI TANÁRKÉPZÉSHEZ

kereskedelem-marketing

Kollarics Tímea

Sopron

2015.



Szerző:

Kollarics Tímea
Nyugat-magyarországi Egyetem

Lektorálta:

Dr. Gilányi Zsolt

Kiadja:

Nyugat-magyarországi Egyetem Kiadó
University of West Hungary Press



Felelős kiadó:

Prof. Dr. Németh Róbert
tudományos és külügyi rektorhelyettes

ISBN 978-963-334-246-6

Nyomdai szerkesztés és kivitelezés:

FORENO Nonprofit Kft.
9400 Sopron, Fraknói u. 22.
Tel.: +36 99/511-880 Fax: +36 99/511-881
E-mail: info@foreno.hu

Felelős vezető:

Földes Tamás ügyvezető igazgató

**A kiadvány a TÁMOP-4.1.2.B.2-13/1-2013-0012 jelű,
Szakmai tanárképzés országos módszertani- és képzésfejlesztése
projekt támogatásával valósult meg.**

TARTALOM

1. Bevezetés	5
2. Kereskedelem-marketing szakmák az Országos Képzési Jegyzékben	7
3. Szakképzési és tanárképzési dokumentumok.....	14
3.1. Szakképzési dokumentumok és előírásaik a kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció szakmacsoporthoz kapcsolódóan.....	14
3.2. A közgazdasági szakmai tanárképzés képzési és kimeneti követelményei	20
4. Oktatási módszerek és szervezési módok a szakképzésben.....	24
5. Felkészülés a tanári munkára és a tanítási órákra	31
Ellenőrző kérdések, feladatok	36
Felhasznált irodalom	37

1. Bevezetés

A tanárképzésben, valamint az oktatás-nevelés területén az egyik leggyakrabban hallható fogalom a módszer. A módszer szó a görög (ógörög) *methodosz* elnevezésből ered, és valamilyen cél felé vezető utat, eljárást jelent. A módszer a tanításban, oktatásban minden olyan eljárás, amelyet a tanár és a tanulók közösen, együttesen alkalmaznak, és amelyek különböző célok érdekében eltérő stratégiákba szerveződve kerülnek alkalmazásra (Falus, 2007; Firtás, 2001). Az alapvető oktatási módszereket a szakmai tanárképzés során az oktatáselmélet tárgyalja, a szakmódszertan pedig sajátos közvetítő szerepet tölt be a szakmai ismeretek és a didaktikai törvényszerűségek között (Kádek szerk. 2002). A módszertant korábban pedagógiai szaktudományágnak tekintették (Firtás, 2001), hiszen a pedagógiai ismeretek nélkülözhetetlenek hozzá, valamint egy adott szakma tantárgyainak megtanításában alkalmazza a didaktika törvényszerűségeit. A szakmódszertan ugyanakkor az egyes szakmák szakmai ismereteire épül, felhasználja a szakma tudományát, ezért ma már interdiszciplináris területnek tekinthető.

A szakmódszertan fő feladata a szakmai pedagógusképzésben, hogy felkészítse a tanárjelölteket a gyakorló iskolai tanításra, valamint tanári mesteriségük gyakorlására az általuk választott tudományterületen (Kádek, szerk. 2002).

A szakmai módszertanok feladata olyan sajátos eljárások kidolgozása, amelyeket az adott szakma ismeretanyagának oktatásakor eredményesen lehet alkalmazni. Beszélhetünk általános szakmai módszertanról, amely azokat a módszertani törvényszerűségeket tartalmazza, amelyek minden szakma tanításakor jelentkezők (Firtás, 2001; Lükő, 2006). Az egyes szakmákra vonatkozó módszertan az adott szakmára jellemző speciális sajátosságokat építi

be a módszertanába, az egyes szakmai tárgyak tanítási módszertana pedig egy-egy tantárgy módszertanát foglalja magában.

A folyamatosan változó szakképzésben szükség van a módszertani megújulásra, a korszerű oktatási módszerek, stratégiák és eszközök változatos alkalmazására. Segédletünkben a kereskedelem-marketing szakirányos közgazdásztanár hallgatóknak gyűjtöttünk össze általános didaktikai-módszertani alapokat, amelyeket a jelenlegi szakképzési szabályozási háttér szakmákat érintő előírásaival, valamint a tanárképzés kimeneti követelményeivel ötvöztünk a naprakész tudás elősegítése céljából. A tananyag elsősorban azoknak a szakmai pedagógus-hallgatóknak szól, akik még nem dolgoztak oktatási intézményben, de a tapasztalt kollégáknak is hasznos lehet az aktuális szakképzési előírások és a módszertani repertoár felfrissítése céljából.

2. Kereskedelem-marketing szakmák az Országos Képzési Jegyzékben

Az Országos Képzési Jegyzék (OKJ) az állam által elismert szakképesítéseket tartalmazza, 1993-ban jelent meg először. Az európai uniós irányelveknek való megfelelés céljából és a munkaerő-piaci átalakulások következtében az évek folyamán többször is módosításra került, próbálta követni az aktuális képzési és társadalmi elvárásokat. 2001-ben fontos mérföldkő volt a szakmacsoportos rendszer megjelenése, majd a moduláris képzési rendszer bevezetése. A legutolsó nagy reform 2012-ben történt, amikor az Országos Képzési Jegyzék strukturális átalakítása a szakképzési rendszer átalakítására és gazdasági igényekkel való összehangolására irányuló kormány koncepcióval, valamint a nemzeti köznevelésről szóló 2011. évi CXCV. törvény és a Szakképzésről szóló 2011. évi CLXXXVII. törvény kiadásával összhangban történt. Az egyik legszembetűnőbb változás az évek folyamán a szakmák számának csökkenése volt: 1993-ban még 955 szakmát tartott számon az Országos Képzési Jegyzék, a 2012-es reform után ennek a számnak már csak feléről beszélhetünk.

A kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció a 17. szakmacsoport az Országos Képzési Jegyzékben. A 17. szakmacsoportba, és a XXVI. számú kereskedelmi ágazatba hét alap-szakképesítés tartozik, és ha az ágazatokat nézzük, akkor még egy szakképesítés (virágkötő és virágkereskedő) tartozik a kereskedelmi ágazathoz, amelyet az OKJ a mezőgazdasági szakmacsoportba sorol. Nyolc rész-szakképesítést és egy ráépülő szakmát tartalmaz a 17. szakmacsoport, a mezőgazdasági szakmacsoportban kettő rész-szakképesítés és egy ráépülés tartozik a kereskedelmi ágazathoz. Fontos, hogy a közgazdasági szakmacsoport szakmái a szakképzés szintjén teljes egészében

elkülönülnek a kereskedelem-marketing szakmáktól (a közgazdasági szakmacsoport szakmái a 15. szakmacsoportba tartoznak), így a közgazdásztanár kereskedelem-marketing szakiránya főképpen a 17. szakmacsoport szakmáinak oktatására szerez jogosultságot. A kereskedelem-marketing szakképesítések rendszere az alábbiakban látható (150/2012. Korm. Rendelet):

Emeltszintű szakképesítések, amelyek érettségi végzettséghez kötöttek és elsősorban iskolai rendszerű szakképzésben szerezhetők meg:

- 54 341 01 Kereskedő
- 54 345 01 Logisztikai ügyintéző

Alsó középfokú rész-szakképesítés a logisztikai ügyintéző szakképesítéshez kapcsolódóan, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott kompetenciákra épül, iskolarendszeren kívüli szakképzésben, speciális szakiskolai képzésben, illetve HÍD II. programban szerezhető meg:

- 31 341 04 Raktáros

Felső középfokú szakképesítések, amelyek érettségi végzettséghez kötöttek és elsősorban iskolarendszeren kívüli szakképzésben szerezhetők meg:

- 52 341 03 Könyvesbolti és antikvárium kereskedő
- 52 841 09 Postai üzleti ügyintéző
- 52 341 01 Becsüs

Iskolarendszeren kívüli rész-szakképesítések a becsüs szakképesítéshez kapcsolódóan (felső középfokú rész-szakképesítések):

- 51 341 01 Bútor- és szőnyegbecsüs
- 51 341 02 Ékszerbecsüs
- 51 341 03 Festménybecsüs
- 51 341 05 Műtárgybecsüs

Középfokú szakképesítés, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott bemeneti kompetenciákra épül, jellemzően iskolai rendszerű szakképzésben szerezhető meg:

- 34 341 01 Eladó

Alsó középfokú rész-szakképesítés az eladó szakképesítéshez kapcsolódóan, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott kompetenciákra épül, iskolarendszeren kívüli szakképzésben, speciális szakiskolai képzésben, illetve HÍD II. programban szerezhető meg:

- 31 341 01 Élelmiszer-, vegyiáru és gyógynövény eladó
- 31 341 03 Műszakicikk-eladó

Ráépülés az eladó szakképesítéshez kapcsolódóan (középfokú szakképesítés-ráépülés):

- 35 341 01 Boltvezető

Alsó középfokú szakképesítés, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott bemeneti kompetenciákra épül, iskolarendszeren kívüli szakképzésben szerezhető meg:

- 32 341 01 Töltőállomás-kezelő

Alsó középfokú rész-szakképesítés a töltőállomás-kezelő szakképesítéshez kapcsolódóan:

- 31 341 02 Gázcseretelep-kezelő

A mezőgazdasági szakmacsoportba, de kereskedelem ágazatba tartozó szakképesítések:

Középfokú szakképesítés, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott bemeneti kompetenciákra épül, jellemzően iskolai rendszerű szakképzésben szerezhető meg:

- 34 215 04 Virágkötő és virágkereskedő

Alsó középfokú rész-szakképesítések a virágkötő és virágkereskedő szakképesítéshez kapcsolódóan, amely alapfokú iskolai végzettségre vagy a szakmai és vizsgakövetelményben meghatározott kompetenciákra épül, iskolarendszeren kívüli szakképzésben, speciális szakiskolai képzésben, illetve HÍD II. programban szerezhető meg:

- 31 215 01 Virágbolti eladó
- 31 215 02 Virágkötő

Középfokú szakképesítés-ráépülés a virágkötő és virágkereskedő szakképesítéshez kapcsolódóan (alapfokú iskolai végzettséget igénylő, jellemzően iskolai rendszerű szakképzésben megszerezhető szakképesítésre épül):

- 35 215 02 Virágdekoratőr

A **kereskedő** (54 341 01) képzés esetén a szakképesítésre meghatározott elmélet és gyakorlat aránya 60–40%. A szakképesítésre vonatkozó szakképzési kerettanterv az érettségi vizsgán kívül szakmai előképzettséget és speciális kompetenciákat nem ír elő, így a képzésbe szakmai alapozó ismeretek nélkül is be lehet lépni, amennyiben a tanuló egészségügyileg alkalmas. A képesítés két módon szerezhető meg: 4+1 évfolyamos ágazati szakközépiskolai képzés illetve kettő éves szakképzés keretében.

A *logisztikai ügyintéző* (54 345 01) szakma esetében az elmélet és gyakorlat aránya szintén 60–40%. Érettségi vizsga és egészségügyi alkalmasság szükséges a képzés megkezdéséhez. Az előző szakmához hasonlóan ágazati szak-középiskolai, vagy kettő éves szakképzés keretében szerezhető meg a képe-sítés. A *raktáros* (31 341 04) a logisztikai ügyintéző szakképesítéshez kap-csolódó alsó középfokú rész-szakképesítés, amely iskolai rendszeren kívül, illetve speciális képzésekben szerezhető meg. Az elmélet-gyakorlat aránya 30–70%. Jellemzően alapfokú iskolai végzettség szükséges hozzá, valamint egészségügyi alkalmasság.

A *könyvesbolti és antikváriumai kereskedő* (52 341 03), a *postai üzleti ügy-intéző* (52 841 09) és a *becsüs* (52 341 01) felső középfokú szakképesítések, amelyek érettségivel kezdhetők meg. A könyvesbolti és antikváriumai keres-kedő szakma csak iskolarendszeren kívül szerezhető meg, az elmélet-gya-korlat aránya 50–50%, speciális feltételek és egészségügyi alkalmasság sem szükségesek a képzés megkezdéséhez. A postai üzleti ügyintéző iskolarend-szerben és iskolarendszeren kívül is indítható, nincsenek speciális bemeneti feltételek a képzésre való jelentkezéshez. Az elméleti képzési idő 60%, a gya-korlat aránya 40 %. A becsüs szakképesítés iskolarendszeren kívül indítható, nincsenek speciális bemeneti feltételek a képzés megkezdéséhez, 50–50% az elmélet-gyakorlat aránya. A becsüs szakképesítésnek négy rész-szakképesí-tése van: *bútor- és szőnyegbecsüs* (51 341 01), *ékszerbecsüs* (51 341 02), *festménybecsüs* (51 341 03) és *műtárgybecsüs* (51 341 05). Mind a négy rész-szakképesítés iskolarendszeren kívüli, 200–300 óra alatt szerezhető meg, az érettségi vizsgán kívül más bemeneti feltételek nem szükségesek a képzések megkezdéséhez. Az elmélet-gyakorlat aránya mindegyik rész-szakképesítésnél 50–50%.

Az **eladó** (34 341 01) szakképesítés középfokú szakképesítés, iskolai rendszerű szakképzésben három év alatt, vagy két évfolyamos képzésben, iskolarendszeren kívül 960–1440 óra alatt végezhető el. Az elmélet és a gyakorlat aránya 30–70%, tehát gyakorlatorientált szakmáról beszélhetünk. Jellemzően alapfokú iskolai végzettség szükséges a képzés megkezdéséhez, amennyiben a tanuló egészségügyileg alkalmasnak bizonyult. Az eladó szakképesítésnek kettő alsó középfokú rész-szakképesítése létezik: **élelmiszer-, vegyiáru és gyógynövény eladó** (31 341 01), valamint **műszakicikk-eladó** (31 341 03). Mindkét rész-szakképesítés döntően iskolarendszeren kívül, vagy speciális képzések (spec. szakiskola, HÍD-program) keretében szerezhető meg, az elmélet-gyakorlat aránya 30–70%. A bemeneti feltételek: alapfokú iskolai végzettség (vagy meghatározott kompetenciák) és egészségügyi alkalmasság. Az eladó szakképesítésnek egy ráépülése van, a **boltvezető** (35 341 01), ez az egyetlen ráépülés a kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció szakmacsoportban. Iskolarendszeren kívül 240–360 órás képzésben szerezhető meg, bemeneti feltétel az eladó szakképesítés és egészségügyi alkalmasság. Az elméleti képzés 60%, a gyakorlat 40%.

A **töltőállomás-kezelő** (32 341 01) alsó középfokú szakképesítés, jellemzően alapfokú iskolai végzettségre épül. Iskolarendszeren kívüli képzésben 280–420 óra alatt végezhető el, nincsenek speciális bemeneti feltételek a képzés megkezdéséhez, az elmélet-gyakorlat aránya 40–60%. A **gázcserelelep-kezelő** (31 341 02) alsó középfokú rész-szakképesítés, alapfokú iskolai végzettség szükséges hozzá, iskolarendszeren kívül 70–100 óra alatt szerezhető meg.

A mezőgazdasági szakmacsoportba, de kereskedelmi ágazata tartozó **virágkötő- és virágkereskedő** (34 215 04) középfokú szakképesítés, iskolai rendszerű szakképzésben vagy iskolarendszeren kívül is megszerezhető, jellemzően alapfokú iskolai végzettség mellett egészségügyi alkalmasság szükséges a képzés megkezdéséhez. Az elmélet és a gyakorlat aránya 40–60%. A **virágbolti eladó** (31 215 01) és a **virágkötő** (31 215 02) alsó középfokú részszakképesítések, iskolarendszeren kívül, vagy speciális képzésekben szerezhetők meg. Alapfokú iskolai végzettség vagy meghatározott kompetenciák, továbbá egészségügyi alkalmasság szükségesek a képzések megkezdéséhez, az elmélet-gyakorlat aránya mindkét rész-szakképesítés esetén 30–70%. A **virágdekoratőr** (35 215 02) a virágkötő- és virágkereskedő szakképesítés ráépülése, iskolai rendszerű szakképzésben és iskolarendszeren kívül is megszerezhető. Az elmélet és a gyakorlat aránya 40–60%, egészségügyi alkalmasság szükséges a képzés megkezdéséhez.

3. Szakképzési és tanárképzési dokumentumok

3.1. Szakképzési dokumentumok és előírásaik a kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció szakmacsoporthoz kapcsolódóan

Az egyes szakmák oktatásának jogi háttérét a köznevelési és a szakképzési törvény mellett „Az Országos Képzési Jegyzékről és az Országos Képzési Jegyzék módosításának eljárásrendjéről” szóló 150/2012. (VII. 6.) Kormányrendelet, valamint „Az állam által elismert szakképesítések szakmai követelménymoduljairól” szóló 217/2012. (VIII. 9.) Kormányrendelet szabályozza. Ezen jogszabályokhoz kapcsolódik az egyes szakmák szakmai- és vizsgakövetelményeit tartalmazó illetékes miniszteri rendelet, a kereskedelem-marketing szakmák esetében a 12/2013. (III. 28.) NGM rendelet és a 41/2013. (V. 28.) VM rendelet.

Az Országos Képzési Jegyzékről az előző fejezetben esett szó.

A **szakképzési kerettantervek** a központi programokat váltották fel 2013-tól, kiadásuk a 14/2013 (IV.05) NGM rendelet által történt meg. A szakképzési kerettantervek tartalmazzák a szakképesítés azonosító adatain kívül a szakképzés jogi háttérét, a képzésbe történő belépés feltételeit, a szakképzés szervezésének feltételeit, a szakképesítés óratervét nappali rendszerű oktatásra, valamint a szakmai követelménymodulok tartalmát és óraszámait, a hozzájuk rendelt tantárgyakkal, témakörökkel és a fejlesztendő kompetenciákkal együtt.

A miniszteri rendelet által kiadott **szakmai és vizsgakövetelmények** kötelező tartalmi elemei a következők:

- a szakképesítés OKJ-ben szereplő azonosító száma, megnevezése, a szakképzési évfolyamok száma/óraszám

- a képzés megkezdéséhez szükséges elméleti és gyakorlati tudáselemek, az iskolai és szakmai előképzettség, a pályaalakmassági, egészségügyi, illetve szakmai alakmassági követelmények, valamint az előírt gyakorlat
- a szakképesítéssel betölthető munkakörök, foglalkozások, valamint a munkaterület rövid leírása, kapcsolódó szakképesítések (pályatükör)
- szakmai követelmények (a szakképesítés szakmai követelménymoduljai)
- vizsgáztatási követelmények
- eszköz- és felszerelési jegyzék

Az alábbiakban összefoglaljuk a 217/2012. (VIII.9.) Kormányrendeletben, valamint a szakmai- és vizsgakövetelményekben szereplő kereskedelem-marketing szakképesítések **szakmai követelménymoduljait** és azonosító számaikat.

A **kereskedő** (54 341 01) szakképesítés szakmai követelménymoduljai:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése
- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 11508-12 Az áruforgalom tervezése, irányítása, elemzése
- 10031-12 A főbb árucsoportok forgalmazása
- 10032-12 Marketing
- 10033-12 A vállalkozások működtetése
- 11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

A **logisztikai ügyintéző** (54 345 01) szakképesítés teljesítendő moduljai:

- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 11508-12 Az áruforgalom tervezése, irányítása, elemzése
- 10032-12 Marketing
- 10034-12 A logisztikai ügyintéző feladatai
- 10035-12 Szállítás, fuvarozás, szállítmányozás
- 10036-12 Termelési és nagykereskedelmi raktározás
- 11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

A kereskedő és a logisztikai ügyintéző szakképesítés hat közös modullal rendelkezik a kilenc modulból.

A **raktáros** (31 341 04) rész-szakképesítés négy szakmai követelménymodult tartalmaz a logisztikai ügyintéző moduljai közül:

- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 11508-12 Az áruforgalom tervezése, irányítása, elemzése
- 10032-12 Marketing
- 10036-12 Termelési és nagykereskedelmi raktározás

A **könyvesbolti és antikváriumi kereskedő** (52 341 03) képesítés követelménymoduljai:

- 10647-12 A könyvesbolt/antikvárium működtetése
- 10648-12 A könyvkereskedő munkája
- 10649-12 Az antikvárius munkája
- 11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)

-
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
 - 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

A **postai üzleti ügyintéző** (52 841 09) felső középfokú szakképesítés teljesítendő moduljai:

- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 11508-12 Az áruforgalom tervezése, irányítása, elemzése
- 10032-12 Marketing
- 10845-12 Postai ügyintézés
- 11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

A **becsüs** (52 341 01) szakképesítés moduljai azonosító számaikkal:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése
- 11388-12 Ékszerek, dísztárgyak, drágakövek értékbecslése
- 11389-12 Festmények, grafikák értékbecslése
- 11390-12 Műtárgyak értékbecslése
- 11391-12 Bútorok, szőnyegek értékbecslése
- 11392-12 A becsüs általános tevékenysége
- 11498-12 Foglalkoztatás I. (érettségire épülő képzések esetén)
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

A **becsüs rész-szakképesítések** esetén mindegyik rész-szakképesítés két azonos követelménymodullal rendelkezik (10025-12: A kereskedelmi egység működtetése és 11392-12: A becsüs általános tevékenysége), emellett a rész-

szakképesítésre jellemző speciális követelménymodul alkotja (11388-12, 11389-12, 11390-12 vagy 11391-12) a harmadik teljesítendő követelménymodult.

Az **eladó** (34 341 01) középfokú szakképesítés szakmai követelményei az alábbiak:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése
- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 10027-12 A ruházati cikkek és a vegyes iparcikkek forgalmazása
- 10028-12 Az élelmiszerek, vegyi áruk és gyógynövények forgalmazása
- 10029-12 A műszaki cikkek forgalmazása
- 11497-12 Foglalkoztatás I.
- 11499-12 Foglalkoztatás II.
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság

Láthatjuk, hogy az érettségire épülő képzésekben és az eladó képzésben is szerepel Foglalkoztatás I. elnevezésű modul, de fontos megjegyezni, hogy a két modul tartalma nem egyezik meg (eltérő azonosító szám, a 11498-12 modul csak érettségire épülő képzéseknek része).

Az **élelmiszer-, vegyiáru és gyógynövény eladó** (31 341 01) rész-szakképesítés moduljai:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése
- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 10028-12 Az élelmiszerek, vegyi áruk és gyógynövények forgalmazása

A **műszakicikk-eladó** (31 341 03) rész-szakképesítés követelménymoduljai:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése

- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 10029-12 A műszaki cikkek forgalmazása

A **boltvezető** (35 341 01) szakképesítés-ráépülés követelménymoduljai:

- 11508-12 Az áruforgalom tervezése, irányítása, elemzése
- 11394-12 Kisvállalkozások működtetése

A **töltőállomás-kezelő** (32 341 01) alsó középfokú szakképesítés teljesítendő moduljai az alábbiak:

- 10025-12 A kereskedelmi egység működtetése
- 11507-12 Az áruforgalom lebonyolítása
- 11397-12 PB-gázcserelelep üzemeltetése
- 11398-12 Értékesítés a töltőállomásokon

A **gázcserelelep-kezelő** (31 341 02) alsó középfokú rész-szakképesítésnek egyetlen modulja van:

- 11397-12 PB-gázcserelelep üzemeltetése

A mezőgazdasági szakmacsoportba, de kereskedelmi ágazata tartozó **virágkötő- és virágkereskedő** (34 215 04) középfokú szakképesítés követelménymoduljai eltérnek a fenti szakképesítések moduljaitól, csupán a munkavédelmi és foglalkoztatási modulok azonosak:

- 11497-12 Foglalkoztatás I.
- 11499-12 Foglalkoztatás II
- 11500-12 Munkahelyi egészség és biztonság
- 11074-12 Növényismeret és – kezelés
- 11075-12 Virágkötészet
- 11077-12 Virágeladás alapjai

- 11076-12 Virágkereskedelem

A **virágbolti eladó** (31 215 01) alsó középfokú rész-szakképesítés moduljai:

- 11074-12 Növényismeret és – kezelés
- 11077-12 Virágeladás alapjai

A **virágkötő** (31 215 02) alsó középfokú rész-szakképesítés tanulóinak az alábbi modulokból kell vizsgáznuk:

- 11074-12 Növényismeret és – kezelés
- 11075-12 Virágkötészet

A **virágdekoratőr** (35 215 02) szakképesítés-ráépülés egyetlen követelmény-modulja:

- 11078-12 Térberendezés

3.2. A közgazdasági szakmai tanárképzés képzési és kimeneti követelményei

A 2012-ben kiadott, „A tanári felkészítés közös követelményeiről és az egyes tanárszakok képzési és kimeneti követelményeiről” szóló 8/2013.(I.30) EMMI rendelet szabályozza az új rendszerű osztatlan és osztott tanárképzés követelményeit, a tanár szakok képzési és kimeneti követelményeit (KKK), a tanárképzésben szerezhető tudást, készségeket, képességeket mind a közismereti, mind a szakmai, mind a művészeti tanár szakokon.

A közgazdásztanár képzés elvégzésével az új tanárképzési rendelet szerint **okleveles közgazdásztanár (kereskedelem-marketing)** végzettség szerezhető. A jogszabály 4. mellékletében meghatározottak szerint a képzés célja

többek között a gazdasági (közgazdasági, üzleti) szakterületen iskolai rendszerű, valamint az iskolarendszeren kívüli oktatásban, a felnőttek át- és továbbképzésében továbbá az Országos Képzési Jegyzékben meghatározott szakképzésekben az elméletigényes szakmai tantárgyak tanítására, az iskola pedagógiai feladatainak végzésére, a tanórai, tanirodai tanüzleti tanulás szervezésére való felkészítés. Mindezekén túl a képzésnek fel kell készítenie a jelöltet a gazdasági szakképzés területén a pedagógiai kutatási, tervezési, fejlesztési feladatokra, valamint a szakképzésben résztvevők korosztályi problémáinak, speciális nevelési feladatainak ellátására, továbbá a tanulmányaik doktori képzésben való folytatására.

A tanárképzésben a pedagógusoknak egységesen nyolc kompetenciaterületre vonatkozóan kell megfelelő ismeretekkel, képességekkel, attitűdökkel rendelkezniük a képzés végére.

A rendelet szerint a közgazdásztanároknak a képzés során a szakmai képzés Nemzeti alaptanterven alapuló kerettantervei szerinti szakmai orientációs, szakmai alapozó, illetve a szakképesítést nyújtó szaktárgyak tanításához kapcsolódó szakmacsoportos szakterületi ismereteket is kell tanulniuk. Az osztott tanárképzés esetében ezek a szakterületi ismeretek az alapszak szakmai ismeretanyagán túl magukba kell, hogy foglalják a szakképzés és a gazdaság kapcsolatrendszerére vonatkozó ismereteket, a szakképzés rendszerének átfogó ismeretét, a szakiránynak megfelelő szakmacsoportba tartozó szakképesítések szakmai orientációs, szakmai alapozó és a szakképesítésre felkészítő tantárgyak, szaktárgyak főbb tartalmi elemeinek megismerését és a szakképzésben hasznosítható, legkorszerűbb informatikai alkalmazások ismeretét.

A rendelet szerinti szakterületi ismeretek *kereskedelem-marketing szakirányon*:

- A marketing alap- és stratégiai kérdései
- Marketing menedzsment
- Kereskedelem-gazdaságtan
- Fogyasztáselmélet és vásárlói magatartás
- Termék- és márkastratégia
- Marketingkutató kvantitatív és kvalitatív módszerei
- Piacmegismerés, piackutatás
- A marketing stratégiai kérdései, stratégiai döntések a marketingben
- A marketingkommunikáció és üzleti kommunikáció területe és eszközei, üzleti kommunikációs stratégia
- Értékesítési rendszerek
- Marketing az üzleti piacokon, üzleti marketing
- Szolgáltatások specialitásai marketing szempontból, a szolgáltatás marketing stratégiai területei
- Online és digitális marketing irányai
- Új trendek a marketingkommunikációban
- Kreatív és médiatervezés
- A kommunikációs stratégia gyakorlati megvalósítása.

A képzés végére a közgazdász tanár az alábbi szakmódszertani ismeretekkel rendelkezik:

„- Ismeri a közgazdász tanári szakirányoknak megfelelő szakmacsoportba tartozó szakképzések szakmai orientációját, szakmai alapozó és a szakképzésre felkészítő tantárgyakat, továbbá a modulrendszerű képzés esetén alkalmazható módszereket.

- Ismeri a szakmacsoportba tartozó szakmai orientációs, szakmai alapozó és a szakképesítésre felkészítő tantárgyak tanítás-tanulás során alkalmazható tankönyveket, taneszközöket, infokommunikációs eszközöket, az alkalmazási lehetőségeket, a tanulás támogatását segítő taneszközök készítését.

- Ismeri a tehetséggondozás és felzárkóztatás tevékenységformáit, a speciális igényű tanulók oktatásának lehetőségeit, dokumentumait, mérési-értékelési eljárásait, pedagógiai módszereit.”

4. Oktatási módszerek és szervezési módok a szakképzésben

A módszer fogalmának meghatározására a bevezetésben már kísérletet tettünk. A módszereket a legváltozatosabb szempontok alapján csoportosíthatjuk: az információk forrása szerint (pl. verbális), a tanulók által végzett ismerő tevékenység szerint (pl. felfedező), az oktatás logikai iránya szerint (induktív-deduktív), a tanulási munka irányítása alapján (tanári vagy tanulói, ill. közös dominancia), a didaktikai feladatok szerint, illetve a szóbeli közlés alapján (monologikus és dialogikus módszerek) (Falus, 2007). A legelterjedtebb oktatási módszerek, amelyek a közgazdasági szakmai oktatásban is alkalmazhatóak (Firbás, 2001 és Falus, 2007 nyomán):

- Előadás
- Magyarázat
- Elbeszélés
- Tanulói kiselőadás
- Megbeszélés, beszélgetés
- Vita
- Szemléltetés, bemutatás
- Megfigyelés
- Munkáltató módszer (gyakorlás, gyakoroltatás, alkalmazás)
- Projektmódszer
- Szimuláció, szerepjáték és játék
- Tanulmányi kirándulás
- Házi feladat
- Kooperatív oktatási módszerek

Az *előadás* monologikus szóbeli közlési módszer, egy-egy téma részletes, viszonylag hosszabb ideig tartó kifejtésére szolgál. Általában tartalmazza az elbeszélés, a magyarázat és a szemléltetés elemeit is, amelyek egyébként önálló módszerekként jelennek meg a tanítási órákon (Falus, 2007). A „klasszikus” előadás módszere középfokú szakmai oktatásban nem a legelterjedtebb időigénye miatt, kivéve felsőbb évfolyamokon, szakmai napokon, meghívott előadók által tartott foglalkozásokon, vagy szakmai kiállítás, rendezvény látogatásakor. Azonban az előadás rövidebb, 25–30 perces időkeretben a kereskedelem-marketing oktatás tanítási óráin is használatos módszer lehet. Alkalmazása akkor indokolt, ha a célunk új információk közlése, ha a tananyag nem hozzáférhető más forrásból, vagy ha a következő tananyagot vezetjük be.

A *magyarázat* szintén monologikus tanári közlési módszer, amelynek segítségével összefüggések, szabályok, tételek, fogalmak megértését segítjük elő (Falus, 2007). Terjedelme, időtartama az előadásnál rövidebb, 5–25 perc között változik. A közgazdasági szakmai oktatásban is az egyik legfontosabb módszer, szükséges ahhoz, hogy a tanulók a szakmai összefüggéseket megértsék és eljussanak az egyre magasabb megértési szintekhez. Magyarázat szükséges a különböző díjszámítási feladatok megoldásához, stratégiák készítésekor, vagy egy-egy logisztikai folyamat megértéséhez. Magyarázatkor általában más módszereket is segítségül hívunk, leggyakrabban a szemléltetést és bemutatást.

Az *elbeszélést* szintén a monologikus közlési módszerek közé sorolhatjuk, amely egy-egy jelenség, folyamat érzékletes, szemléletes bemutatására szolgál (Falus, 2007). Az elbeszélés sajátos jellemzője, hogy a tanulók képzeletére, érzelmeire hat, ezáltal biztosíthatja a hosszú távú emlékeztetést.

A **tanulói kiselőadás** szintén monologikus szóbeli közlési módszer, amely tanulói tevékenységen alapul. Időtartama általában 10-15 perc. Szakmai oktatásban jól alkalmazható a kiselőadás, a tanulók önálló, általában könyvtári, vagy internetes böngésző munkájára alapoz. A pedagógusnak koordináló szerepe van, az ő felelőssége, hogy csak megfelelő színvonalú előadások kerüljenek az osztály elé (Falus, 2007).

A **megbeszélés és a beszélgetés** dialogikus közlési módszerek, amelyek során a tanulók a pedagógus kérdéseire válaszolva (Falus, 2007), vagy oldott beszélgetés formájában dolgozzák fel a tananyagot. A megbeszélés során a pedagógus ügyesen irányítva, a kérdéseket jól strukturálva úgy adja át az információkat, hogy a tanulók kis túlzással élve sok esetben „észre sem veszik”, hogy az ismereteik gyarapodnak, ezért az egyik legkedveltebb módszer a diákok körében. Fontos az eredményesség szempontjából az oldott, bizalomteljes légkör, a téma érdekes felvezetése, valamint a folyamatos visszacsatolás a pedagógus és a diák részére is.

A **vita** dialogikus szóbeli közlési módszer, amelynek célja az ismeretek elsajátításán túl a gondolkodás és a kommunikációs készségek fejlesztése. A kereskedelmi-marketing szakmák oktatásánál a vita módszerének kulcsszerepe van a szakmákhoz szükséges kompetenciák elsajátítása érdekében (pl. feladatul adhatjuk, hogy vitassák meg a tanulók, melyik a legmegfelelőbb vállalkozási forma adott szituációban). A vita során a pedagógusnak irányító szerepe van, a diákok legalább annyit beszélnek, mint a tanár. Az interakciók többségét a tanulók kezdeményezik egymáshoz, állításokat ütköztetnek (Falus, 2007). Fontos, hogy a vitánál nincsen helyes vagy helytelen válasz, csak vélemények vannak, amelyekkel a társak és a pedagógus egyetérthetnek vagy sem.

A **szemléltetés, bemutatás** (demonstrációs, illusztráció) a legáltalánosabb és a legősibb oktatási módszer. Hozzájárul a képszerű gondolkodás és az önálló fogalomalkotás fejlesztéséhez, a tanult jelenségek rendszerezéséhez, a motivációhoz és a tanultak alkalmazásához (Falus, 2007). A kereskedelem-marketing szakmák esetében átláthatóvá teszi az összefüggéseket, illetve az életből vett példák felsorakoztatásával biztosítja a gyakorlat-közeliséget (Kádek szerk. 2002). A bizonylatok kitöltésének tanítása például csakis szemléltetéssel, bemutatással képzelhető el.

A **megfigyelés** a szemléltetés tanári módszeréhez kapcsolódó tanulói tevékenység, a kettő nem választható el egymástól. Bemutatáskor fontos, hogy a tanulók mondják el, mi látnak, hagyjunk időt az önálló megfigyelésre, rávezetéssel, dicséréssel segíthetünk, motiválhatunk.

A **munkáltató módszer** olyan gyakorlati módszer, illetve módszerek összessége, amelynek során a tanulók aktív cselekvést valósítanak meg (Falus, 2007). A szakmai oktatásban a munkáltató tevékenységeknek rendkívül nagy szerepe van, ide sorolhatóak a számolások, a gyakorlás, alkalmazás különböző formái, valamint a komplex tanirodai gyakorlatok. Ezek a módszerek a tapasztalati, felfedező tanulást teszik lehetővé, gondoljunk csak egy üzleti terv elkészülésére, vagy egy szép arculati elem (logó, honlap) elkészítésének élményére.

A **projektmódszer** a tanulók érdeklődésére, a tanárok és a diákok közös tevékenységére építő módszer, ahol a megismerési folyamatot projektek sorozataként szervezzük meg (Falus, 2007). A projektmódszer a pedagógiai gyakorlatban az utóbbi években előtérbe került, a szakmai oktatásban azon-

ban mondhatni már régóta alkalmazzuk. A projekt eredménye ugyanis mindig valamilyen produktum, amely nemcsak gyakorlati feladat lehet, hanem akár egy szellemi termék, egy folyamat megtervezése, vagy valamilyen probléma megoldása is.

A **szimuláció** a valóság elemeit képezi le oly módon, hogy a tanulók a szimulált valóság részeivé válnak (Falus, 2007). Egyes szakmacsoportokban (pl. egészségügy, elektrotechnika-elektronika, közlekedés) a szimulációnak nagy szerepe van a valós helyzetek veszély nélküli leképezésére az ismeretek elsajátításához. A kereskedelem-marketing szakképzésben a taniroda a gyakorlati élet komplex szimulálására alkalmas (Kádek szerk. 2002), ahol a tanulók team-munkában gyakorolják a vállalkozások működtetését, értékesítést, marketing-tevékenységeket. A **szerepjáték és a játék** szintén a tapasztalati tanulást segíti elő, a kereskedelem-marketing szakmáknál kifejezetten jól alkalmazható módszer (pl. állásinterjú, értékesítési szituációk). A játék módszerét csaknem valamennyi tantárgyban alkalmazhatjuk, hiszen akár csapatban, akár egyénileg, a társasjátékokkal, szóbeli-írásbeli vetélkedőkkel, keresztrejtvényekkel, furfangos feladványokkal, szójátékokkal, barkózával a szakmai órákat is színesebbé és élvezetesebbé tehetjük.

A **tanulmányi kirándulás** olyan módszer, amelynek során a tanár és a tanulók elhagyják az iskola falait a való világgal való ismerkedés és új tapasztalatok szerzése érdekében (Falus, 2007). A tanulmányi kirándulást a szakmai oktatásban a tanulmányút váltja fel, a kereskedelem-marketing szakmák oktatásánál ide sorolhatjuk a szakmai fórumok, kiállítások látogatását.

A **házi feladat** a tanulók önálló, tanítási órák között végzett tevékenységen alapuló módszer. A házi feladat kijelölésénél arra kell odafigyelni, hogy

az sikeresen megoldható legyen, a könnyebbtől a nehezebb feladatok felé haladjunk, kapcsolódjon az órai munkához (kivéve: egyes szorgalmi feladatok), valamint a feladatok nehézsége feleljen meg a tanulók képességének (Falus, 2007).

A **kooperatív oktatási módszer/módszerek** a tanulók kis csoportokban végzett tevékenységeinek összefoglaló neve, amelyeknek járulékos funkciója a diákok szociális készségeinek és együttműködési képességének fejlesztése. A pedagógiai szakirodalom megkülönböztet csoportos tanulást egyéni teljesítmény vagy vetélkedő módszerrel, amelynek lényege, hogy a csoport tagjai a rájuk bízott feladatot egyénileg, vagy vetélkedő formájában mutatják be. A mozaiktanulás lényege, hogy a csoport tagjai egy nagyobb egységből a rájuk eső részek elolvasása után a többi csoport ugyanazt a részfeladatát olvasó embereivel összeülnek a feldolgozáshoz. A csoportkutatás során egy-egy csoport tagjai saját kutatást végeznek (Falus, 2007). A kooperatív módszerek közé más módszerek is besorolhatók, amelyek a résztvevők együttműködésén alapulnak, például a projektmódszer.

A **frontális munkát, az egyéni munkát, a párban folyó munkát és a csoportmunkát** a pedagógus felől közelítve oktatásszervezési módoknak, a tanulók tevékenysége felől közelítve munkaformáknak nevezzük (M. Nádasi, 2007). A **frontális munka** a szakmai oktatásban is gyakori, jól alkalmazható új ismeretek feldolgozására, valamint alkalmazáskor, megszilárdításkor is. Ebben a munkaformában (szervezési módban) a pedagógus a központi szereplő, előnyeikhez tartozik, hogy osztálykeretben könnyen alkalmazható, lehetővé teszi az együtt haladást, és legnagyobb előnye, hogy alkalmas nagyobb mennyiségű tananyag feldolgozására. Az **egyéni munka** során a tanu-

lók önállóan, egyénileg oldanak meg feladatokat. A *párban folyó munka* lényege, hogy két tanuló működik együtt valamilyen feladat, gyakorlati tevékenység megoldásakor (például a tanírodában). A *csoportmunka* során általában 3–6 fő dolgozik, tanul együtt (M. Nádasi, 2007). Csoportmunka során a csoportok kialakítására nagy gondot kell fordítani, célszerű heterogén csoportokat létrehozni, ahol minden tanulónak megvan a saját szerepe, azonban a csoportalakítást jelentősen befolyásolják az elérni kívánt pedagógiai célok.

5. Felkészülés a tanári munkára és a tanítási órákra

Az eredményes pedagógiai tevékenység egyik legfontosabb eleme a **tervezés**. A felkészülés egy többlépcsős folyamat, amely már megkezdődik a tanár munkáját behatóró szakképzési dokumentumok, valamint a helyi előírások tanulmányozásakor (Kádek szerk. 2002).

A tanári felkészülés legmeghatározóbb tényezője az *idő*. Kezdő pedagógusok sokszor nincsenek tisztában az időkeretekkel, az egy évben megvalósítandó tanítási órák számával. Egy tanév nem végzős évfolyamok esetében 36 hétből áll, végzős évfolyamoknál a tanév 32 hétig tart. A tantárgyak óraszámait attól függően, hogy heti egy, kettő, vagy több órás tantárgyról van szó, 36-ra, illetve többszöröseire kell tervezni.

A tanári tervező munka egyik legfontosabb dokumentációja a **tanmenet**. A tanmenet egy-egy szakmai tárgy tanítási-tanulási feladatait és témaköreit tartalmazza óraszámra lebontva, a tervezett didaktikai feladatokkal együtt (témakörök végén megszilárdítás, összefoglalás és ellenőrzés, számonkérés). Tanmenet készítése előtt a magasabb szintű szakképzési dokumentumokat kell alapul venni, tanulmányozni, vagyis a szakmai- és vizsgakövetelményeket, a szakképzési kerettanterveket, valamint az iskola helyi szakmai programját és óra-, valamint tantervét. A szakképzési óraszámok a szakképzési dokumentumokban megtalálhatóak, a szakképzési kerettantervek tartalmazzák az előírt időkereteket a képzések moduljaira, illetve tantárgyaira vonatkozóan, amelyet az iskola a helyi pedagógiai dokumentumok elkészítéséhez felhasznál. Az iskola helyi tanterve és óraterve megadja az egyes elméleti és gyakorlati tantárgyak óraszámait.

Tantárgy: Marketing alapismeretek 11. évfolyam Heti óraszám: 1 óra	
Óraszám	A tanítási óra címe
1.	Bevezető óra, követelmények ismertetése
2.	A marketing fogalma, a marketing területei
3.	A marketing folyamata, a marketing stratégia
...	
80.	Tanév zárása

1. táblázat: Tanmenet kötelező elemei

A **tematikus terv** lehetőséget biztosít a tanárnak, hogy a téma ismeretanyagát, az alkalmazandó módszereket a tanmenetnél részletesebben átgondolja minden témakör esetén. A tematikus terv nem kötelező a pedagógiai munkában, alkalmazása az utóbbi években háttérbe szorult.

A tanítási órára vagy gyakorlati foglalkozásra való felkészülés a szakmai tanár egyik legfontosabb feladata. A tanítási-tanulási folyamat alapvető szervezeti formája a **tanítási óra**. A tanítási órák típusa az órán előforduló didaktikai feladatoktól, azok súlyától, időtartamától függ. A didaktikai irodalomból megismert órátípusok, amelyekről a szakmai oktatásban is beszélhetünk:

- Bevezető óra, előkészítő óra
- Új ismereteket feldolgozó óra
- Alkalmazásra szolgáló (gyakorló) óra
- Az ismereteket megszilárdító (ismétlő, rendszerező) óra
- Ellenőrző-(értékelő) óra
- Vegyes típusú (kombinált) óra

A *bevezető óra* nagyobb terjedelmű témakörök előtt, év elején, félév elején alkalmazható. Célja a téma fontosságára való figyelemfelhívás, az érdeklődés felkeltése, előkészítés. Az előkészítő óra összefüggő gyakorlatok, szakmai tanulmányutak előtt használatos, ritkábban előforduló órátípus, a gyakorlatorientált szakmák esetén releváns.

Az *új ismereteket feldolgozó óra* alapvető feladata az ismeretnyújtás, új fogalmak, szabályok, törvényszerűségek elsajátítása. A legnagyobb óraszámú előforduló típus, átlagosan az évi óraszám több mint a fele ebbe a típusba sorolható a szakmai oktatásban is.

Az elsajátított *ismeretek alkalmazására szolgáló (gyakorló) óra* fő feladata az alkalmazás, a gyakorlás. A gyakorló óra jelentős szerepet játszik a tanulók jártasságainak, készségeinek kialakításában. A kereskedelem-marketing szakmák oktatásánál is szükség van az alkalmazására, például a díjszámítási, fuvarszervezési feladatok gyakorlása céljából.

Az *ismereteket megszilárdító (ismétlő, rendszerező) óra* célja a tananyag összefüggéseinek, logikai szerkezetének feltárása, valamint a megszerzett ismeretek megszilárdítása. Alkalmazható év közben az egyes témakörök befejezésekor, év végén, év elején, amikor az előző évben tanult tananyagot ismétljük, valamint a több évfolyamon át oktatott tantárgyak záró évének végén, különösen a szakmai vizsga előtt. A megszilárdításnak és az ismétlésnek számtalan módszere lehet, történhet feladatok megoldásával, játékos módszerekkel, vetélkedővel, gyakorlati alkalmazásokon keresztül, vázlatok áttekintésével, vagy akár tanulmányút segítségével.

Az *ellenőrző óra* az ismétlő-rendszerező órát követi, fő didaktikai feladata a tanulók által elsajátított ismeretek ellenőrzése, visszacsatolást jelent a pedagógus számára. Az ellenőrzés történhet írásban dolgozatok, feladatlapok, tesztek formájában, szóban feleletek, vagy akár beszélgetések által is. Abban az esetben, ha az ellenőrzés mellett az óra folyamán értékelés is történik, ellenőrző-értékelő óráról beszélünk. Az értékelés történhet írásbeli és szóbeli módszerekkel is, az osztály, vagy egyes tanulók, tanulócsoportok munkájának értékelésével.

A *vegyes típusú (kombinált) óra* több didaktikai feladatot is megvalósít egy tanóra alatt, ahol az egyes didaktikai feladatok körülbelül azonos időtartamban fordulnak elő. Az új ismereteket feldolgozó órát indíthatjuk például számonkéréssel, vagy az óra második felében gyakorlásra is sor kerülhet.

A tanórára való felkészülés szükséges, de nem kötelező dokumentuma az *óravázlat*. Kezdő pedagógusoknál az óravázlat elkészítése feltétlenül javasolt, segítségével elkerülhető az idővel való helytelen gazdálkodás problematikája, mérsékelhető az izgulás. Formájára, tartalmára kötelező előírások nem vonatkoznak, csak ajánlások vannak.

Didaktikai feladat	Az óra menete	Idő	Tartalom	Módszer	Tanári tevékenység	Tanulói tevékenység	Eszköz, megjegyzés
Szervezés	8:00	3'	Jelentés, naplóba írás	-	Írás	Jelentés	Napló
....		...	...	...	...	...	...

2. táblázat: Példa óravázlat felépítésére

A tanórára való felkészülés előtt alapvető követelmény, hogy a tanmenetből kiindulva meghatározzuk az óra célját és a célkitűzések eléréséhez alkalmazható motivációs lehetőségeket. Órára készüléskor természetesen naprakész szakmai ismeretekkel kell rendelkeznie a pedagógusnak. Az ismeretanyag aktualizálását a tankönyveken és a digitális tartalmakon kívül egyéb szakirodalmak, valamint az interneten való tájékozódás is segítheti. A célok megfogalmazása után következik a didaktikai feladatok, a módszerek és a munkaformák átgondolása, amelyekhez szervesen kapcsolódnak az alkalmazható eszközök és a feldolgozás módja. A logikai egységeket az óravázlat készítésekor tovább bonthatjuk mikrostruktúrákra, amelyekhez rész célkitűzéseket határozunk meg. A tanóra tervezésekor a megszilárdítás és az alkalmazás lehetőségeit és módszereit is végig kell gondolni, valamint az ellenőrzés és értékelés, valamint a házi feladat szükségességét és lehetőségeit. Kiemelkedő fontosságú az óravázlat készítésekor a különleges nevelési és oktatási célok felismerése, megfogalmazása, valamint az esetleges alternatív forgatókönyv, váratlan helyzetekre való felkészülés. Nagyon fontos alapelv, hogy a tanórára való felkészülés minden lépésénél figyelembe kell vennünk az időkereteket és a tanulói csoport sajátosságait, képességeit.

Ellenőrző kérdések, feladatok

- Nézzen utána az Országos Képzési Jegyzékben, hogy hány kereskedelemmel kapcsolatos szakma létezik, amely nem a kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció szakmacsoportba és a kereskedelem ágazatba tartozik! Mely szakmacsoportokba sorolják ezeket a szakmákat? Miért?
- A szakképzési reform előtt hány kereskedelem-marketing szakma szerepelt az Országos Képzési Jegyzékben? Hogy érintette a szakmacsoportban lévő szakmák számát az átalakulás, melyek voltak a legfontosabb változások?
- Készítsen modulterképet a kereskedelem-marketing szakmák követelménymoduljairól, jelölve az egyes szakmák közös szakmai moduljait!
- Érveljen! Mely tanári kompetenciaterületet tartja a legfontosabbnak a nyolc tanárképzésben elsajátítandó kompetencia (ismeretek, képességek, attitűdök) közül a közgazdásztanár esetében?
- Milyen motivációs lehetőségeket alkalmazna egy szakmai elméleti órán? Gyűjtsön össze legalább öt példát!
- Készítsen kettő óravázlatot egy bizonyos új ismereteket feldolgozó szakmai órához ugyanannak a tanulói csoportnak úgy, hogy a módszerekben és munkaformákban eltérnek a tervezetek! Melyik óravezetés lehet a sikeresebb az adott tanulói csoportban?
- Milyen módszerekkel valósítaná meg a „reklám” és a „készletezés” témakörök megszilárdítását?

Felhasznált irodalom

- Falus Iván (2007): Az oktatás stratégiai és módszerei. In: Falus Iván (szerk.) (2007): Didaktika. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. 244-296. p.
- Firbás Oszkár (2001): Általános szakmai módszertan. Közoktatási Modernizációs Alapítvány, Sopron. 195 p.
- Kádek István (szerk.) (2002): A gazdasági ismeretek tanításának módszertana. Főiskolai jegyzet gazdaságismeret tanár szakos hallgatók számára. Közoktatási Modernizációs Közalapítvány, Eger. 160 p.
- Lükő István (2006): Didaktikai-általános szakmódszertani alapok. In: Lükő István (szerk.) (2006): Bevezetés a faipari szakoktatás módszertanába. Nyugat-Magyarországi Egyetem Faipari Mérnöki Kar Tanárképző Intézet, Sopron. 52-55 p.
- M. Nádas Mária (2007): Az oktatás szervezési módjai. In: Falus Iván (szerk.) (2007): Didaktika. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest. 362-384. p.

Jogszabályok:

- 150/2012. (VII. 6.) Kormányrendelet az Országos Képzési Jegyzékről és az Országos Képzési Jegyzék módosításának eljárásrendjéről
- 217/2012. (VIII. 9.) Kormányrendelet az állam által elismert szakképesítések szakmai követelménymoduljairól
- 8/2013.(I.30) EMMI rendelet a tanári felkészítés közös követelményeiről és az egyes tanárszakok képzési és kimeneti követelményeiről
- 12/2013. (III. 28.) NGM rendelet a nemzetgazdasági miniszter hatáskörébe tartozó szakképesítések szakmai és vizsgakövetelményeiről szóló 27/2012. (VIII. 27.) NGM rendelet módosításáról, valamint egyes, szakmai és vizsgakövetelmények kiadásáról szóló miniszteri rendeletek hatályon kívül helyezéséről
- 41/2013. (V. 28.) VM rendelet a vidékfejlesztési miniszter hatáskörébe tartozó szakképesítések szakmai és vizsgakövetelményeiről, valamint egyes, szakmai és vizsgakövetelmények kiadásáról szóló miniszteri rendeletek hatályon kívül helyezéséről
- A nemzetgazdasági miniszter 14/2013. (IV. 5.) NGM rendelete a szakképzési keret-tantervekről

ISBN 978-963-334-246-6



9 789633 342466

SZÉCHENYI 



MAGYARORSZÁG
KORMÁNYA

Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE