

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4. Názov projektu	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ.
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ABH7
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí a kľúčových zručností pre 21. st. – prierezové témy.
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	08. 11. 2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Ivana Lazovanová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	www.sospuchov.sk

11. Manažérske zhrnutie:

Témou novembrového stretnutia bol „Podnikateľský inkubátor“ - tvorba didaktických materiálov. Nápady a kreativita členov pedagogického klubu, zdieľanie, diskusia. Cieľ: trvale zvyšovanie úrovne v predmetnej oblasti. Výmena medzi-generačných skúseností.

Kľúčové slová: Podnikateľský inkubátor, podnikanie

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body:

1. Privítanie členov klubu na stretnutí
2. Oboznámenie členov klubu s témou klubu – „Podnikateľský inkubátor" - tvorba didaktických materiálov
3. Diskusia na tému tvorby didaktických materiálov, zdieľanie nápadov a kreativity
4. Záver a odporúčania

Téma stretnutia: „Podnikateľský inkubátor" - tvorba didaktických materiálov

Nápady a kreativita členov pedagogického klubu, zdieľanie, diskusia. Cieľ: trvale zvyšovanie úrovne v predmetnej oblasti. Výmena medzi-generačných skúseností.

Program stretnutia:

1. Privítanie členov klubu koordinátorom klubu
2. Oboznámenie členov klubu s témou klubu – „Podnikateľský inkubátor" - tvorba didaktických materiálov
3. Diskusia na danú tému, zdieľanie skúseností a nápadov
4. Záver a odporúčania členov

13. Závery a odporúčania:

Podnikateľský inkubátor je v slovenských podmienkach pomerne nový, hybridný typ nástroja ekonomického rozvoja, ktorý spája funkcie podnikania, podpory obchodu a rozvoja sídel. Svetové skúsenosti ukazujú, že inkubátor môže byť účinnou pákou pre tvorbu zamestnanosti, komercializáciu nových technológií a rozvoj lokálnych ekonomík. Podnikateľský inkubátor poskytne podnikateľom priestory na realizáciu ich podnikateľských zámerov spolu s príslušenstvom, pomocnými, školiacimi a poradenskými službami, prísunom informácií a zabezpečením potrebných kontaktov. Pod pojmom podnikateľský inkubátor si treba predstaviť organizáciu, ktorá systemizuje proces vytvárania nových úspešných firiem poskytnutím priestorov a úplného, integrovaného rozsahu služieb. Nie všetky služby a vybavenie sa však poskytujú interne. Väčšina inkubátorov zabezpečuje prístup klientov ku kompletným službám prostredníctvom kombinácie interných zdrojov a networkingu s externými poskytovateľmi.

Hlavným cieľom podnikateľských inkubátorov je poskytnúť začínajúcim podnikom tzv. „inkubačnú dobu“ (do 3 rokov), počas ktorej sa firmy stanú finančne nezávislými, úspešnými a začnú postupne samostatne pôsobiť na obchodnom trhu. Podnikateľský inkubátor pomáha vytvárať nové pracovné príležitosti, podporuje komercializáciu nových progresívnych technológií a posilňuje miestnu a národnú politiku. Prostredníctvom svojich interných a externých pracovníkov poskytuje manažérsku podporu v praxi pri kreovaní podnikov v ich počiatočnej fáze vývoja. Pomocou ich asistencie pomáha preklenúť tie najväčšie problémy začínajúcich podnikateľov. Zabezpečuje začínajúcim malým a stredným firmám výhodnejšie štartovacie podmienky (priestory a služby za nižšie ceny ako trhové a poradenstvá za symbolický poplatok). Hlavné služby poskytované prostredníctvom podnikateľského inkubátora:

- Pomoc s plánovaním manažmentu a zlepšením financovania (poradenstvo v oblasti manažmentu spoločnosti, manažmentu technológií a inovácií, spracovanie podnikateľského a finančného plánu, poradenstvo pri znižovaní nákladov, pri zakladaní spoločnosti, živnosti, poradenstvo pri fondoch z rizikového kapitálu, pri poskytovaní úveru, zhodnotenie firmy z finančno-ekonomického hľadiska).
- Marketingová podpora a inštruktáž (navrhnutie marketingovej stratégie a marketingových

nástrojov na podporu predaja, definovanie cieľovej skupiny odberateľov, tvorba reklamy na internetovej stránke, mediálne plánovanie reklamnej kampane, návrh obsahovej prezentácie na webovej stránke).

- Možnosť používania administratívnych služieb, prístupu k vybaveniu (kopírovacie stroje, fax a iné), prenájom nebytových priestorov (využívanie skladov, výrobných a obchodných priestorov, konferenčných alebo prednáškových miestností).
- Poskytovanie konzultačných, informačných služieb a poradenstva potrebných pre úspešné podnikanie (právne, finančné, účtovné a daňové poradenstvo, poradenstvo pri používaní fondov EÚ, sprostredkovanie dodávateľských a odbytových kontaktov, vypracovanie a manažment projektov, zapojenie do projektov, sponzoring).
- Podpora pri prenikaní na európske trhy (organizovanie medzinárodných stretnutí s cieľom vytvoriť medzi spoločnosťami vzájomnú spoluprácu).

„Podnikateľský inkubátor“ je v podstate spoločnosť, ktorá pomáha novým a začínajúcim spoločnostiam na začiatku podnikania. Poskytuje im rôzne služby, napríklad školenia, ako správne nastaviť marketing, priestory podnikania a omnoho viac.

Prvé inkubátory sa objavili v USA na konci päťdesiatych rokov 20. storočia. Na Slovensko sa takéto inštitúcie dostali asi v deväťdesiatych rokoch spolu so vstupom do Európskej únie a prostredníctvom štrukturálnych fondov „Phare“. Nachádzajú sa v rôznych regiónoch Slovenska a prenikli do rôznych inštitúcií a taktiež škôl.

Aj keď v prípade školstva sa nejedná o podnikanie v pravom zmysle, náš „pracovný inkubátor“ je nasmerovaný na tvorbu didaktických materiálov, ktoré by výrazne pomohli hlavne začínajúcim kolegom, ale aj skúseným a v neposlednom rade aj starším. Každý člen nášho klubu má nielen jedno zameranie, takže nápadov a kreatívnych materiálov je dostatok. V rámci diskusie na stretnutiach sme sa zhodli, že každý si vytvorí novú databázu didaktických materiálov svojich predmetov a postupne ich bude dopĺňať. V dnešnej dobe sa často mení obsah vzdelávania, napríklad systém duálneho vzdelávania je viac zameraný na odborné znalosti na konkrétny odbor, pričom predtým mohol byť odborný predmet vyučovaný v širších súvislostiach. Ako príklad môžem uviesť vyučovanie predmetu technické kreslenie, ktoré je napríklad v prvom ročníku rozdielne v odbore mechanik mechatronik oproti operátorovi gumárskej a plastikárskej výroby alebo výtvarnému spracovaniu skla, takže tvorba nových didaktických materiálov je opodstatnená.

Naším „inkubátorom“, poradcom a pomocníkom pre kolegov bude spomínaná databáza, kde budeme evidovať nové didaktické materiály na rôzne odborné predmety v rôznych odboroch. Bude slúžiť hlavne pre mladších kolegov, ale dovoľm si tvrdiť, že to bude aj opačne, nakoľko mladí kolegovia majú informácie z nových trendov vzdelávania. Týmto sa u nás ešte viac zvýši medzigeneračná výmena skúseností, ktorá je na veľmi dobrej úrovni.

Preto je veľmi prospešné stretávať sa na zasadnutiach nášho klubu, kolegovia sa medzi sebou veľmi radi rozprávajú, vymieňajú skúsenosti a to je práve jeho zmyslom. Okrem toho sa radi zúčastňujeme na rôznych inovačných prednáškach v rámci našej školy, lebo technika ide veľmi rýchlo dopredu. Učiteľ si musí neustále rozvíjať schopnosti, zručnosti a kompetencie v teoretickej ale aj praktickej rovine.

V niektorých stredných a vysokých školách sa postupne vytvárajú „podnikateľské inkubátory“. Z dostupných prieskumov sa zistilo, že študenti majú málo podnikateľských skúseností a vstupujú na trh práce málo pripravení. Prostredníctvom projektov majú snahu zvýšiť uplatniteľnosť absolventov škôl na trhu práce, rozvíjať ich podnikateľské kompetencie a odborné znalosti získané počas štúdia.

Existujú aj školské podnikateľské inkubátory, kde nosnou aktivitou z pohľadu priamej práce žiakov je prepojenie odborných a podnikateľských vedomostí a schopností. Najlepšie toto prepojenie funguje v rámci odbornej praxe a odbornými ekonomickými predmetmi.

Keď my, učitelia odborných predmetov spoločne prepojíme učivo a budeme viesť žiakov

k podnikateľským informáciám, tak študenti získajú potrebné zručnosti do nového života. Teda podnikateľské vedomosti budú prepojené na konkrétny študijný odbor.

V súvislosti s voľnočasovými aktivitami je toto prepojenie práve práca v krúžkoch. Každý člen nášho klubu v rámci krúžkovej činnosti dáva študentom informácie o podnikaní, rozpráva sa s nimi o ich budúcnosti.

V rámci diskusií na našich zasadnutiach sme rozoberali aj možnosť vytvoriť pre študentov podmienky na prezentáciu ročníkových projektov, ktoré v našej škole tvoria žiaci tretích ročníkov vo všetkých odboroch a vo všetkých predmetoch. Žiak si vyberie z množstva navrhnutých tém a podľa predpísanej štruktúry vytvorí ročníkový projekt, kde môže predstaviť pri výrobe nejakého výrobku alebo písaní zvolenej témy napríklad aj podnikateľský zámer. Najlepšie práce budú hodnotené komisiou a môžu postúpiť do školského kola „Stredoškolskej odbornej činnosti“, prípadne každoročnej súťaže „O cenu riaditeľky školy“. Cieľom ročníkových projektov je umožniť žiakom rozvíjať ich praktické a aj podnikateľské zručnosti a schopnosti nevyhnutné pre ich životný zámer, aby mali neustále odvalu niečo skúmať, neustále sa učiť, aby dokázali pomenovať vlastnú identitu, vedeli si vytvoriť funkčný vzťah k sebe a ľuďom okolo nich, aby dokázali podať dobrý výsledok aj napriek termínom, nezhodám, nejasnostiam a naučili sa používať rôzne techniky podnikania, hľadať spôsoby nových nápadov napríklad aj prostredníctvom multimédií.

Získané kompetencie, zručnosti a schopnosti z diskusií v našom klube prenášame na našich študentov počas vyučovania a krúžkovej činnosti a budeme si ich priebežne zvyšovať.

Napríklad v odbore operátor gumárskej a plastikárskej výroby aplikujeme zásady podnikateľskej činnosti pri výrobe vlastných výrobkov v odbornom laboratóriu. Žiaci sa prostredníctvom výroby vlastných výrobkov učia hodnotiť vyrobeného výrobku, získavanú ekonomickú predstavu fixných a variabilných nákladov a na základe toho si vedia vypočítať predajnú cenu výrobku.

Kombináciou medzipredmetových vzťahov sa nám darí prepájať výrobu s potenciálnym predajom hotových výrobkov. V IT odboroch pracujú na sfunkčnení školského e-shopu, v ktorom sa budú predávať školské výrobky, ktoré vyrobí naši študenti. Na predmetoch Technológie a Materiálov počas praktických hodín dokážeme vyrábať výrobky, ktoré budú schopné predaja. Výrobou a predajom vlastných výrobkov sa žiaci môžu do budúcnosti priblížiť k ich vlastnej podnikateľskej činnosti.

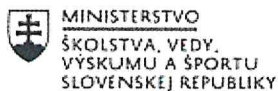
Škola žiakom umožňuje kreatívne myslieť a podporovať ich vo vlastných nápadoch, ktoré môžu v budúcnosti zúročiť na vlastné podnikanie.

Zriadením školského e-shopu naša škola pomáha študentom rozmýšľať ekonomicky. Žiaci sa budú lepšie orientovať v podnikateľských sférach a ľahšie si vybudujú svoj vlastný biznis.

Pomocou ročníkových prác na odborných predmetoch sa žiaci učia základom podnikania a to od nielen po praktickej výrobe produktu, ale aj po ekonomickej stránke hospodárskeho výsledku plynúceho z predaja daného výrobku.

14.	Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Ivana Lazovanová
15.	Dátum	09. 11. 2022
16.	Podpis	
17.	Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Ivana Lazovanová
18.	Dátum	09. 11. 2022
19.	Podpis	

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky sociálny fond
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
ĽUDSKÉ ZDROJE

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúcej potreby trhu práce
Prijímateľ:	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov.
Názov projektu:	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ.
Kód ITMS projektu:	312011ABH7
Názov pedagogického klubu:	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí a kľúčových zručností pre 21. st. – prierezové témy.

PREZENČNÁ LISTINA

Miesto konania stretnutia: Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov

Dátum konania stretnutia: 08. 11. 2022

Trvanie stretnutia: od 15.00 hod do 18.00 hod

Zoznam účastníkov/členov pedagogického klubu:

č.	Meno a priezvisko	Podpis	Inštitúcia
1.	Ing. Ivana Lazovanová		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
2.	Mgr. Renáta Blašková		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
3.	Ing. Miloslav Čuntala		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4.	Mgr. Alena Hajduková		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
5.	Ing. Iveta Krchňavá		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4. Názov projektu	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ.
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ABH7
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí a kľúčových zručností pre 21. st. – prierezové témy.
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	22. 11. 2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Ivana Lazovanová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	www.sospuchov.sk

11. Manažérske zhrnutie:

„Podnikateľský inkubátor“ - tvorba didaktických materiálov bol témou aj druhého novembrového stretnutia. Členovia zdieľali informácie o druhoch a možnostiach podnikateľských inkubátorov.

Kľúčové slová: Podnikateľský inkubátor, podnikanie

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body:

1. Privítanie členov klubu na stretnutí
2. Oboznámenie členov klubu s témou klubu – „Podnikateľský inkubátor“ - tvorba didaktických materiálov
3. Diskusia na tému tvorby didaktických materiálov, zdieľanie nápadov a kreativity
4. Záver a odporúčania

Téma stretnutia: „Podnikateľský inkubátor“ - tvorba didaktických materiálov

Nápady a kreativita členov pedagogického klubu, zdieľanie, diskusia. Cieľ: trvale zvyšovanie úrovne v predmetnej oblasti. Výmena medzi-generačných skúseností.

Program stretnutia:

1. Privítanie členov klubu koordinátorom klubu
2. Oboznámenie členov klubu s témou klubu – „Podnikateľský inkubátor“ - tvorba didaktických materiálov
3. Diskusia na danú tému, zdieľanie skúseností a nápadov
4. Záver a odporúčania členov

13. Závery a odporúčania:

Podnikateľské inkubátory majú všeobecne veľký význam v rozvoji podnikateľského charakteru regiónu a stali sa v posledných rokoch dôležitou súčasťou podpornej infraštruktúry začínajúcich podnikateľov. Podnikateľské inkubátory sú nástrojom, ktorý je efektívny z dlhodobého hľadiska a ich vplyv je cielený miestne – v regióne. Pomáhajú porozumieť podnikaniu a rozvíjať ho a sú účinným nástrojom pre transfer technológií. Zvyšujú šance na prežitie novovytvorených podnikov a podporujú ich rast. Hlavným poslaním podnikateľského inkubátora je svojimi službami aktívne podporovať vybrané podnikateľské preferencie daného regiónu a poskytovať im dlhodobú starostlivosť. Inkubátory poskytujú priamu pomoc pri riadení, prístup k financovaniu a prístup k dôležitým podnikovým alebo iným službám technickej podpory. Inkubátory ponúkajú tiež zdieľané kancelárske priestory a služby, poskytnutie vybavenia, flexibilné nájomné zmluvy a pod., a to všetko pod jednou strechou. Väčšina podnikateľských inkubátorov vo svete je orientovaná na technológie a inovácie. Podnikateľské inkubátory sú integrovanou súčasťou technologických parkov, vedeckých, inovačných a technologických centier vo svete.

Medzi prínosy inkubátorov možno zaradiť:

- Poskytujú pomoc pri plánovaní manažmentu a zlepšení financovania – ide o poradenstvo v oblasti manažmentu organizácie, manažmentu technológií a inovácií, spracovanie podnikateľského a finančného plánu, poradenstvo pri znižovaní nákladov, pri zakladaní podniku, živnosti, poradenstvo pri využívaní fondov rizikového kapitálu, pri poskytovaní úveru, zhodnotení zrelosti firmy z finančno-ekonomického hľadiska. Poskytujú informácie o existujúcich podporných finančných programoch pre podnikateľov, sprostredkujú kontakt s inštitúciami realizujúcimi podporu podnikania formou konkrétnych finančných programov napr. mikropôžičiek, úverov, fondu rizikového kapitálu, či nenávratných finančných príspevkov. Technologické inkubátory môžu zasa sprostredkovať kontakty a informácie o programoch, podujatiach a aktivitách, ktoré sú zamerané na budovanie znalostnej ekonomiky a informatizácie spoločnosti a poradia pri riešení ochrany duševného vlastníctva firmy, keďže portfólio patentov, ochranných známk a dizajnov sa považuje za významný nástroj konkurencieschopnosti.
- Podporujú marketingovú oblasť a inštruktáž – ide o návrh marketingovej stratégie a

marketingových nástrojov na podporu predaja, definovanie cieľovej skupiny odberateľov, tvorba reklamy napríklad na internetovej stránke, mediálne plánovanie reklamnej kampane, návrh obsahovej prezentácie napríklad na webovej stránke.

- Umožňujú používanie administratívnych služieb - prístup k vybaveniu firmy (kopírovacie stroje, fax a iné), prenájom nebytových priestorov (využívanie skladov, výrobných a obchodných priestorov, konferenčných alebo prednáškových miestností).
- Poskytujú konzultačné a informačné služby, poradenstvo potrebné pre úspešné podnikanie – ide o poradenstvo právne, finančné, účtovné a daňové, poradenstvo pri využívaní fondov EÚ, sprostredkovanie dodávateľských a odbytových kontaktov, vypracovanie a manažment projektov, zapojenie do projektov, sponzoring. Inkubátory sú spravidla partnermi poradenských inštitúcií v oblasti podnikania a regionálneho rozvoja a mnohé spolupracujú s rôznymi regionálnymi agentúrami, profesijnými organizáciami a regionálnou samosprávou. Sprostredkujú informácie a kontakty, ktoré sú nevyhnutné na rozvoj podnikania. Takýmto spôsobom majú podnikatelia v inkubátoroch možnosť dostať sa k informáciám a poradenstvu o aktuálnych zmenách a stratégiách v oblasti podnikania, o existujúcich a plánovaných podporných a rozvojových programoch.
- Podporujú prenikanie na medzinárodné trhy – organizujú medzinárodné stretnutia s cieľom vytvoriť medzi spoločnosťami vzájomnú spoluprácu.
- Vzdelávajú – Niektoré inkubátory priamo organizujú a zabezpečujú vzdelávacie a tréningové programy pre potenciálnych, začínajúcich aj existujúcich podnikateľov, prípadne ich sprostredkujú alebo sú partnermi takýchto vzdelávacích inštitúcií. Mnohé tréningy, semináre prípadne aj konferencie sa konajú priamo v priestoroch inkubátorov. Ich cieľom je budovať a ďalej rozvíjať potrebné podnikateľské a manažérske zručnosti nájomcov, účastníkov kurzov a podujatí a vytvárať im priestor na vzájomnú výmenu skúseností. Významným aspektom je aj iniciovanie budúcej spolupráce podnikateľských subjektov.

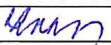
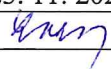
Cieľovou skupinou inkubátorov vo všeobecnosti (t.j. klientelou) bývajú študenti, doktorandi, vyučujúci, výskumní pracovníci ale aj začínajúci podnikatelia s nápadom mimo akademickej obce.

Na našej škole vedieme žiakov k rozvíjaniu podnikateľských zručností v rámci vyučovania rôznych, predmetov. Veľmi dôležité je prepájať teóriu s praxou a takisto aj medzipredmetové vzťahy.

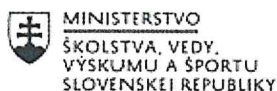
V rámci tejto spolupráce rozbieha škola so žiakmi tzv. e-shop, v rámci ktorého budú žiaci vyrábať výrobky z rôznych odvetví predávať v rámci e-shopu.

Všetky činnosti od zabezpečenia materiálu, výrobu výrobkov, predaj až po vedenie evidencie a účtovníctva budú vykonávať žiaci na odborných hodinách pod dohľadom vyučujúcich.

Žiaci sa tak naučia samostatnosti, zodpovednosti, aplikujú teoretické vedomosti v praxi. Pre žiakov to bude prvý krok, ako postupovať, keď si budú chcieť založiť svoju vlastnú podnikateľskú činnosť po skončení strednej školy.

14.	Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Ivana Lazovanová
15.	Dátum	23. 11. 2022
16.	Podpis	
17.	Schválil (meno, priezvisko)	Ing. Ivana Lazovanová
18.	Dátum	23. 11. 2022
19.	Podpis	

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky sociálny fond
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
ĽUDSKÉ ZDROJE

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
Prijímateľ:	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov.
Názov projektu:	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ.
Kód ITMS projektu:	312011ABH7
Názov pedagogického klubu:	Pedagogický klub rozvoja podnikateľských vedomostí a kľúčových zručností pre 21 st. – prierezové témy.

PREZENČNÁ LISTINA

Miesto konania stretnutia: Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov

Dátum konania stretnutia: 22. 11. 2022

Trvanie stretnutia: od 15.00 hod do 18.00 hod

Zoznam účastníkov/členov pedagogického klubu:

č.	Meno a priezvisko	Podpis	Inštitúcia
1.	Ing. Ivana Lazovanová		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
2.	Mgr. Renáta Blašková		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
3.	Ing. Miloslav Čuntala		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4.	Mgr. Alena Hajduková		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
5.	Ing. Iveta Krchňavá		Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4. Názov projektu	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava - náš cieľ
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ABH7
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub finančnej gramotnosti v príprave na život – prierezové témy
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	08.11. 2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	RNDr. Katarína Paliesková
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	www.sospuchov.sk

11. **Manažérske zhrnutie:**

- **kľúčové slová :** tvorivá dielnička, osobná potreba, komunikačné zručnosti, skupinová práca
- **krátka anotácia:**

V tvorivých dielničkách k rozvoju finančnej gramotnosti prezentovala Mgr. Urbanová aktivitu „Životné potreby rodiny“. Cieľom uvedenej aktivity bolo, aby si žiaci uvedomili svoje vlastné potreby a potreby svojej rodiny, analýza možností, ako uspokojiť nielen svoje osobné potreby, ale zabezpečiť aj potreby rodiny či už finančné alebo nefinančné, rozvíjať komunikačné a prezentačné zručnosti žiakov. Ing. Siváková sa vo svojej prezentácii zamerala na rozvíjanie finančnej gramotnosti žiakov študijného odboru operátor gumárskej a plastikárskej výroby v predmete aplikovaná informatika.

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body, program stretnutia :

1. Tvorivé dielničky k rozvoju finančnej gramotnosti – výmena medzigeneračných skúseností – prezentácia aktivity „Životné potreby rodiny“ - Mgr. Urbanová
2. Rozvoj finančnej gramotnosti v predmete aplikovaná informatika – Ing. Siváková
3. Diskusia
4. Úlohy, odporúčania, záver

Téma stretnutia:

1. V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová aktivitu „Životné potreby rodiny“, ktorú realizovala v 1. ročníku.

Uviedla ciele aktivity:

1. je dôležité, aby si žiaci uvedomili svoje vlastné potreby a potreby svojej rodiny,
2. analyzovať a popísať svoje osobné možnosti, ako uspokojiť nielen svoje vlastné potreby, ale zabezpečiť aj potreby rodiny (finančné aj nefinančné),
3. rozvíjať komunikačné a prezentačné zručnosti žiakov.

Aktivitu naplánovala na 25 minút. V elektronickej forme si pripravila nasledovné otázky:

Otázka č. 1: Aké životné potreby má vaša rodina?

Otázka č. 2: Ako môžete vy osobne prispieť k uspokojeniu potrieb vašej rodiny?

Otázka č. 3: V prípade, že ide o finančné zabezpečenie potrieb, ako môžete k tomu prispieť vy?

Popísala priebeh aktivity. V úvodnej časti žiaci diskutovali o tom, čo sú ľudské potreby a prostredníctvom čoho ich naplňujeme. (cca 3 minúty). Po diskusii sa žiaci sami rozdelili do skupín. Na bielej tabuli cez dataprojektor boli zobrazené 3 otázky, ktoré si mali pozorne prečítať, v skupinách ich prediskutovať, pokúsiť sa na ne odpovedať a odpovede napísať na papier. Táto časť trvala cca 10 minút. Po uplynutí časového limitu jednotlivé skupiny prezentovali pred ostatnými spolužiakmi svoje riešenia (vyhradený čas na prezentáciu bol cca 2 minúty pre každú skupinu). Ostatní spolužiaci im mohli klásť doplňujúce otázky.

Spätná väzba od žiakov: Žiakom sa práca v skupinách páčila. Niektoré skupiny mali úlohy vypracované skôr, niektoré využili celý časový limit. Uvedomili si, že v ich veku by mohli nájsť primeranú brigádu a zarobiť peniaze na zaplatenie niektorých svojich výdavkov, napr. koníčkov, oblečenia. Uvedomili si, že je potrebné s financiami hospodáriť. Nie všetci žiaci mali odvahu prezentovať riešenie pred celou triedou, avšak dokázali sa v skupinách dohodnúť, kto bude ich „hovorca“.

Skúsenosti a odporúčania:

Riešenia úloh jednotlivých skupín boli veľmi podobné. Na otázku č. 1 dostala vyučujúca napr. tieto spoločné odpovede: potreba porozumenia a rešpektovania sa, potreba lásky, potreba bývať a stravovať sa, potreba cestovať do práce aj na dovolenku, potreba komunikovať na diaľku, potreba vzdelávať sa, potreba starať sa o zdravie rodiny, potreba venovať sa spoločným koníčkom. Na otázku č. 2 žiaci väčšinou odpovedali: pomáhať rodičom a tráviť s nimi viac času, pomáhať rodičom finančne v rámci svojich možností. Na otázku č. 3 boli odpovede nasledovné: peniaze z letnej brigády alebo brigády cez víkendy, peniaze od starých rodičov, „vykúpané“ peniaze cez Veľkú noc (chlapci), doučovanie slabších spolužiakov.

Zhrnutie priebehu aktivity a pozorovania: Príprava učiteľa na danú aktivitu nebola náročná. Je vhodná pre žiakov 1. a 2. ročníka strednej školy. Ak žiaci nechcú prezentovať svoje riešenia pred celou triedou pri tabuli, netreba ich do toho nútiť, prípadne tak môžu urobiť z lavice.

2. Ing. Siváková sa pri svojej prezentácii zamerala na rozvíjanie finančnej gramotnosti 2. ročníka žiakov študijného odboru operátor gumárskej a plastikárskej výroby v predmete aplikovaná informatika.

Zadanie zo dňa 2.11. 2022:

- vyhľadať na internete ceny mlieka v obchodných reťazcoch a kamenných obchodoch,
- výsledky vyhľadávania spracovať do tabuľky v Exceli,
- zoradiť ich v tabuľke podľa najnižšej ceny,
- vytvoriť graf v Exceli.

Postup: žiakov rozdelila do dvojíc (4 dvojice) a každá dvojica mala za úlohu vyhľadať na internete ceny mlieka v 4 obchodných reťazcoch a potravinách v meste Púchov.

Skupiny boli homogénne, keďže v triede sú samí chlapci.

- a) Skupina č.1. mala vyhľadať ceny trvanlivého mlieka 0,5%.
- b) Skupina č.2. mala vyhľadať ceny trvanlivého mlieka 1,5%.
- c) Skupina č.3. mala vyhľadať ceny trvanlivého mlieka 3,5%.
- d) Skupina č.4. mala vyhľadať ceny bezlaktózového mlieka 3,5%.

Skupina č. 1 si zvolila tieto reťazce: Billa, Tesco, Coop Jednota, Lidl. Po vyhľadaní a zapísaní výsledkov skupina zistila, že najlacnejšie mlieko bolo v tento deň v obchode **Lidl- 0,39 €** a najdrahšie v obchode **Tesco- 0,79 €**.

Skupina č. 2 si zvolila tieto obchody: Billa, malé potraviny(ul. Štefánikova), Coop Jednota, Lidl. Po vyhľadaní a zapísaní výsledkov skupina zistila, že najlacnejšie mlieko bolo v tento deň v obchode **Coop Jednota- 0,69 €** a najdrahšie v obchode **malé potraviny - 0,82 €**.

Skupina č. 3 si zvolila tieto obchody: Billa, potraviny Fresh, Kaufland, Coop Jednota. Po vyhľadaní a zapísaní výsledkov skupina zistila, že najlacnejšie mlieko bolo v tento deň v obchode **Kaufland- 0,90 €** a najdrahšie v obchode **Coop Jednota – 1,15 €**.

Skupina č. 4 si zvolila tieto obchody: Billa, Tesco, Kaufland, Coop Jednota. Po vyhľadaní a zapísaní výsledkov skupina zistila, že najlacnejšie mlieko bolo v tento deň v obchode **Tesco- 2,15 €**. a najdrahšie v obchode **Coop Jednota – 2,79 €**.

Po vyhľadaní a zapísaní údajov o cene mlieka, žiaci mali orámoviť tabuľku a zoradiť obchody s cenami mlieka podľa najnižšej ceny po najvyššiu. Potom z daných údajov vytvorili stĺpcový priestorový graf, do ktorého vo formátovaní nastavili rôzne farebné textúry na steny v grafe. Svoju prácu nakoniec uložili a prezentovali pred triedou. Každý člen skupiny prezentoval svoju pridelenú úlohu.

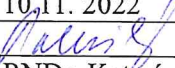
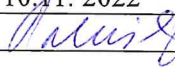
3. Členovia klubu diskutovali o výhodách a nevýhodách skupinovej práce na vyučovaní. Pri skupinovej práci sa na vyučovaní vytvorí dobrá klíma, čo pozitívne ovplyvňuje učenie sa žiakov. Žiaci v skupine spolupracujú a každý žiak v skupine môže profitovať z dobrého výsledku skupiny. Slabší alebo neistí žiaci môžu zažiť úspech, čo prispieva k vytváraniu zdravého sebavedomia. Výsledok skupiny je ohrozený, ak žiaci nespupracujú a vyrušujú. Mgr. Kucharíková skonštatovala, že úspešná skupinová práca vyžaduje od učiteľa dobré naplánovanie a organizáciu hodiny a to je časovo veľmi náročné.

Zhrnutie priebehu stretnutia:

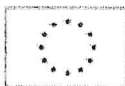
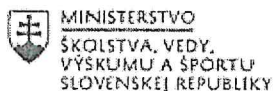
V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová aktivitu „Životné potreby rodiny“, ktorú realizovala v 1. ročníku. Cieľom aktivity bolo, aby si žiaci *uvedomili* svoje vlastné potreby a potreby svojej rodiny, *analyzovali* svoje osobné možnosti, ako uspokojiť nielen svoje vlastné potreby, ale zabezpečiť aj potreby rodiny či už finančné alebo nefinančné, *rozvíjali* komunikačné a prezentačné zručnosti žiakov. Ing. Siváková sa zamerala na rozvíjanie zručností z finančnej gramotnosti žiakov študijného odboru operátor gumárskej a plastikárskej výroby v predmete aplikovaná informatika. Žiakov rozdelila do skupín. Žiaci v daný deň vyhľadávali na internete aktuálne ceny mlieka v obchodných reťazcoch a kamenných obchodoch. Výsledky vyhľadávania spracovali do tabuliek a grafov v Exceli. Ing. Siváková odporúča zapojiť do záverečnej prezentácie všetkých žiakov v skupine. Členovia klubu diskutovali o výhodách a nevýhodách skupinovej práce na vyučovaní.

13. **Závery a odporúčania:**

1. V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová aktivitu „Životné potreby rodiny“, ktorú realizovala v 1. ročníku.
2. Ing. Siváková sa zamerala na rozvíjanie finančnej gramotnosti žiakov 2. ročníka študijného odboru operátor gumárskej a plastikárskej výroby v predmete aplikovaná informatika.
3. Ing. Siváková odporúča zapojiť do záverečnej prezentácie všetkých žiakov v skupine.
4. Členovia klubu si na ďalšie stretnutie pripravujú aktivity do Tvorivej dielničky.

14.	Vypracoval (meno, priezvisko)	RNDr. Katarína Paliesková
15.	Dátum	10.11. 2022
16.	Podpis	
17.	Schválil (meno, priezvisko)	RNDr. Katarína Paliesková
18.	Dátum	10.11. 2022
19.	Podpis	

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky sociálny fond
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
ĽUDSKÉ ZDROJE

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2. 1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
Prijímateľ:	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
Názov projektu:	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ
Kód ITMS projektu:	312011ABH7
Názov pedagogického klubu:	Pedagogický klub finančnej gramotnosti v príprave na život – prierezové témy

PREZENČNÁ LISTINA

Miesto konania stretnutia: Spojená škola, I. Krasku 41, Púchov

Dátum konania stretnutia: 08.11. 2022

Trvanie stretnutia: od 15.00 hod do 18.00 hod

Zoznam účastníkov/členov pedagogického klubu:

č.	Meno a priezvisko	Podpis	Inštitúcia
1.	RNDr. Katarína Paliesková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
2.	Ing. Darina Kubičárová		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
3.	Mgr. Viera Urbanová		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
4.	Mgr. Jana Kucharíková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
5.	Ing. Vladimíra Siváková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov

Správa o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
4. Názov projektu	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava - náš cieľ
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ABH7
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub finančnej gramotnosti v príprave na život – prierezové témy
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	15.11. 2022
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	RNDr. Katarína Paliesková
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	www.sospuchov.sk

11. **Manažérske zhrnutie:**

- o **klúčové slová :** tvorivá dielnička, motivácia, kreatívne myslenie, matematické zručnosti, mysliace klobúky

- o **krátka anotácia:**

1. Tvorivé dielničky k rozvoju finančnej gramotnosti – výmena skúseností – „Ako ušetriť pri nakupovaní“ – aktivizujúce úlohy - Mgr. Urbanová
2. Metóda kreatívneho myslenia a riešenia problémov – Prezentácia aktivity „Mysliace klobúky“ mysliacich klobúkov - Mgr. Kucharíková
3. Úlohy, odporúčania, záver

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body, program stretnutia :

1. Tvorivé dielničky k rozvoju finančnej gramotnosti – výmena skúseností – „Ako ušetriť pri nakupovaní“ – aktivizujúce úlohy - Mgr. Urbanová
2. Metóda kreatívneho myslenia a riešenia problémov – prezentácia aktivity „Mysliace klobúkov,, - Mgr. Kucharíková
3. Úlohy, odporúčania, záver

Téma stretnutia:

1. V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová úlohy „Ako ušetriť pri nakupovaní“.

Cieľom jednotlivých úloh a aktivít je :

- zvýšiť motiváciu žiakov
- rozvíjať kreatívne myslenie žiakov
- rozvíjať logické myslenie a matematické zručnosti žiakov
- praktické využitie poznatkov z oblasti finančnej gramotnosti a prepojenie s realitou
- vedieť kriticky zhodnotiť informácie poskytované reklamou
- rozlíšiť pozitívny a negatívny vplyv reklamy na spotrebiteľa
- zamyslieť sa nad zľavami a akciovými cenami a posúdiť ich skutočnú výhodnosť.

Aktivita „Vernostné zľavy“

Nájdite cestovnú kanceláriu, ktorá poskytuje vernostnú zľavu.

Úlohy:

- Zistite, aké zľavy poskytuje
- Vypočítajte, koľko by ste zaplatili za dovolenku, keby ste služby tejto cestovnej kancelárie využili už štvrtýkrát a cena dovolenky by bola každý rok 500 € bez zľavy.

Aktivita „Akciové ceny“

V letákoch nájdite 5 rovnakých výrobkov.

Úlohy:

- Zapiš ich cenu.
- Porovnaj, ktorá cena je najvýhodnejšia
- Je akciová cena vždy najnižšia?
- Je výhodné nakupovať za akciové ceny?
- Vypočítajte, koľko by ušetrila rodina za 6 mesiacov, ak by ste za akciovú cenu kúpili minerálku, ktorej bežná cena v obchode je 0,75 €, akciová cena je 0,65 € a rodina mesačne spotrebuje 20 fliaš minerálky.

Aktivita „Výpredaj“

Vyhľadajte na internete 10 rôznych výrobkov, ktoré obchodník ponúka vo výpredaji. Zistite, akú percentuálnu zľavu obchodník poskytuje. Napíšte dôvody, ktoré obchodníka vedú k výpredaju.

Aktivita „Vernostné karty“

Vyhľadajte 5 obchodníkov, ktorí ponúkajú vernostné karty. Ku každej karte zistite podmienky ich vydania a výhody, ktoré karta poskytuje. Vyberte si jednu z nich. Zistite, čo by ste získali, keby ste minuli 1 000 € ročne.

Aktivita „Jednotková cena“

Niektoré tovary predávajú v obchodoch v rôznych baleniach. Aby sme mohli porovnať ich cenu, je na každej cenovke napísaná jednotková cena (za kus, za kilogram...). Prací prášok stojí v obchode: 1,4 kg balenie 4,99 € 3,5 kg balenie 10,79 € 0,5 kg balenie 1,99 €.

Úlohy:

- Vypočítajte, koľko stojí jeden kg pracieho prášku pre každé balenie.
- Ktoré balenie je najvýhodnejšie? Uveďte prečo.
- Napíšte, kedy sa oplatí kupovať väčšie balenie.
- Vyhľadajte na internete konkrétnu značku pracieho prášku a jeho najnižšiu cenu.
- Poznačte si, u ktorého obchodníka by ste nakúpili najvýhodnejšie.

Aktivita „Zľava za množstvo“

Zistite, koľko stojí cestovný lístok na vlak z Čadce do Popradu.

Úlohy:

- Vypočítajte, koľko by zaplatila skupina 4 dospelých a 20 detí do veku 15 rokov, keby si lístok kupovali samostatne.
- Na stránkach železníc vyhľadajte, aké zľavy poskytujú pre skupiny.
- Vypočítajte, koľko by zaplatila rovnaká skupina so zľavou.
- Koľko by skupina ušetrila, ak by využila zľavu?

2. Mgr. Kucharíková prezentovala členom klubu metódu kreatívneho myslenia a riešenia problémov „Mysliace klobúky“.

Úvod:

Každé rozhodnutie robíme na základe určitého stanoviska. Buď sme opatrní, obávame sa, že nedosiahneme to, čo by sme chceli, a preto volíme vhodnejšie riešenia, alebo sme odvážni, veríme si a snažíme sa dosiahnuť úspech. Snívame, necháme sa unášať svojou fantáziou. Sú však aj chvíle, v ktorých svoju budúcnosť vidíme v tých najčernejších farbách. Od stavu našej mysle závisí aj naše rozhodnutie, aj naše úsilie.

Cieľ aktivity:

Prehĺbiť sebazpoznanie, skvalitniť proces rozhodovania, pochopiť význam vnútorného postoja na motiváciu k činnosti.

Charakteristika aktivity:

Aktivita pozostáva zo 6 mysliacich klobúkov, ktorým prináležia farby červená, biela, žltá, modrá, zelená, čierna

Aktivita prináša 6 uhlov pohľadu.

Aktivita vyjadruje 6 spôsobov uvažovania o probléme.

Aktivita ukáže 6 odlišných stavov, na ktoré je možné mozog naladiť.

Aktivita prinesie rozumové a citové napredovanie.

Postup práce:

- Žiakov rozdelíme do 6 rovnako početných skupín. Každé skupine pridáme jeden klobúk, na základe ktorého budú uvažovať o vybranej téme vždy z takého zorného uhla, ako to určuje farba klobúkov (pozri nasledovnú tabuľku).
- Všetkým žiakom zadáme tému (napríklad „Inflácia“).
- Skupine s červeným klobúkom zadáme úlohu: Zvážte dojmy a pocity možných riešení.
Skupine s bielym klobúkom zadáme úlohu: Povedzte známe fakty.
Skupine so žltým klobúkom zadáme úlohu: Zvážte pre/výhody a pozitíva.
Skupine s čiernym klobúkom zadáme úlohu: Zvážte proti/nevýhody a negatíva.
Skupine so zeleným klobúkom zadáme úlohu: Vymyslite potenciálne riešenia.
Skupine s modrým klobúkom zadáme úlohu: Dajte to celé dokopy.
- Žiaci majú určitý čas na samostatnú prácu.
- Nasleduje diskusia, kde každá skupina dostane priestor na prezentáciu vlastných výsledkov. V diskusii treba dať pozor, aby sa nezvrtla na prevahu čierneho klobúka, skôr opakovane povzbudzovať biely, žltý a modrý. Ide o techniku imaginácie, ktorá práve pre svoju netradičnú formu dokáže narušiť stereotypy, otvoriť myseľ a objaviť nové možnosti.

Farba klobúka	Ako myslí klobúk?	Charakteristika	Pomocné otázky
Červený	Intuitívny	Vyjadrenia musia byť uvoľnené, nemusia sa zdôvodňovať pocity.	Môj prvotný dojem z toho je... Mám tušenie, že... Intuícia mi navráva, že... Príde mi to ako keby...
Biely	Informatívny	Základom je využívať len	Aké informácie a dáta máme

		fakty, čísla a dostupné údaje.	momentálne k dispozícii? Aké informácie a dáta nám chýbajú? Ako získame potrebné informácie a dáta?
Žltý	Konstruktívny	Argumenty sa vysvetľujú tak, že pôsobia ako prehnaní optimisti.	Aké benefity prináša tento problém? Prečo je toto riešenie výhodnejšie ako ostatné? Akým prínosom bude toto riešenie? Akým spôsobom môžeme uskutočniť toto riešenie,
Čierny	Opatrný	Hľadať dôvody, prečo sa to nedá.	Čo všetko sa môže pokaziť? Prečo toto riešenie je nerealizovateľné?
Zelený	Kreatívny	Tvorivé a pozitívne myslenie.	Sú ešte nejaké návrhy/nápady/alternatívy? Dá sa to urobiť aj inak a lepšie alebo rýchlejšie? Existuje aj iné vysvetlenie?
Modrý	Reflektujúci	Monitoruje a vyhodnocuje samotný proces myslenia.	Navrhujem nové možnosti nazerania na problém... Robím sumár jednotlivých návrhov... Ukazujem správny smer, keď sa žiaci odchyľia od cieľa...

Konkrétny príklad na práci žiakov:

Téma: Inflácia

ČERVENÝ – Hovorí sa o nej všade.

BIELY – Zvyšovanie cien, znižovanie dopytu.

ŽLTÝ – Naučí nás hospodáriť s peniazmi.

ČIERNY – Všetko je drahé, kúpime si menej.

ZELENÝ – Musíme šetriť a investovať.

MODRÝ – Ceny sa menia a my sa musíme naučiť, čo je pre nás skutočne dôležité.

4. Zhrnutie priebehu stretnutia:

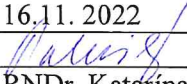
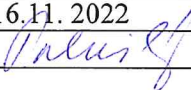
V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová rôzne aktivity a úlohy na tému „Ako ušetriť pri nakupovaní“. Cieľom jednotlivých úloh je : zvýšiť motiváciu žiakov, rozvíjať kreatívne myslenie žiakov, rozvíjať logické myslenie a matematické zručnosti žiakov, praktické využitie poznatkov z oblasti finančnej gramotnosti a prepojenie s realitou, kriticky zhodnotiť informácie.

Mgr. Kucharíková prezentovala členom klubu metódu kreatívneho myslenia a riešenia problémov „Mysliace klobúky“. Cieľom metódy je podporiť kritické myslenie. Zabezpečuje preskúmanie všetkých možností riešenia problému z rôznych uhlov pohľadu. Metóda sa dá využiť individuálne aj v skupine, pri riešení problému, vo vzdelávacom procese, na poradách.

Koordinátorka klubu zhodnotila priebeh stretnutia klubu a rozdelila úlohy.

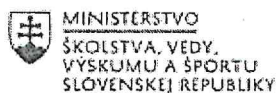
13. **Závery a odporúčania:**

1. V rámci tvorivých dielničiek prezentovala Mgr. Urbanová aktivity a úlohy na tému „Ako ušetriť pri nakupovaní“.
2. Mgr. Kucharíková prezentovala členom klubu metódu kreatívneho myslenia a riešenia problémov „Mysliace klobúky“.
3. Členovia klubu odporúčajú „vyskúšať“ metódu mysliacich klobúkov nielen vo vzdelávacom procese, ale aj na poradách učiteľov.
4. Členovia klubu si na ďalšie stretnutie pripravlia prezentáciu inovatívnych učebných materiálov.

14.	Vypracoval (meno, priezvisko)	RNDr. Katarína Paliesková
15.	Dátum	16.11. 2022
16.	Podpis	
17.	Schválil (meno, priezvisko)	RNDr. Katarína Paliesková
18.	Dátum	16.11. 2022
19.	Podpis	

Príloha:

Príloha správy o činnosti pedagogického klubu



EURÓPSKA ÚNIA
Európsky sociálny fond
Európsky fond regionálneho rozvoja



OPERAČNÝ PROGRAM
ĽUDSKÉ ZDROJE

Prioritná os:	Vzdelávanie
Špecifický cieľ:	1.2. 1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
Prijímateľ:	Spojená škola, I. Krasku 491, Púchov
Názov projektu:	Kvalitné vzdelávanie a odborná príprava – náš cieľ
Kód ITMS projektu:	312011ABH7
Názov pedagogického klubu:	Pedagogický klub finančnej gramotnosti v príprave na život – prierezové témy

PREZENČNÁ LISTINA

Miesto konania stretnutia: Spojená škola, I. Krasku 41, Púchov

Dátum konania stretnutia: 15.11. 2022

Trvanie stretnutia: od 15.00 hod do 18.00 hod

Zoznam účastníkov/členov pedagogického klubu:

č.	Meno a priezvisko	Podpis	Inštitúcia
1.	RNDr. Katarína Paliesková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
2.	Ing. Darina Kubičárová		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
3.	Mgr. Viera Urbanová		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
4.	Mgr. Jana Kucharíková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov
5.	Ing. Vladimíra Siváková		SŠ, I. Krasku 491, Púchov