|  |
| --- |
| 1. **VYUČOVACIA HODINA**
 |
| **Vyučovacia hodina** | Ekonomika a manažment v praxi |
| **Ročník** | Tretí |
| **Tematický celok** | Ekonomika a manažment |
| **Téma:** | Obhajoby podnikateľského plánu |
| **Organizačná forma** | tri 45-minútové vyučovacie hodiny |
| **Formy práce** | prezentácia a obhajoba podnikateľského plánu |
| **Metódy** | prezentácia, vystupovanie pred komisiou a spolužiakmi, rozhovor |
| **Hlavný cieľ aktivity** | * prezentovať svoj vlastný podnikateľský plán
* obhájiť reálnosť podnikateľského zámeru
* rozvíjať a cvičiť mäkké zručnosti – komunikácia, vystupovanie pred publikom, práca pod stresom, ...
 |
| **Kompetencie** | schopnosť odborne sa vyjadrovať, schopnosť sa prezentovať, schopnosť pracovať pod stresom, rozvíjať slovnú zásobu, upevňovanie interpersonálnych vzťahov medzi žiakmi, |
| **Možnosti použitia** | - |
| **Pomôcky** |  datavideoprojektor, vizualizér |
| **Štruktúra hodiny** |
| 1. **Organizačná časť**
 | Zápis do triednej knihy. Žiakov privítame a oboznámime s priebehom obhajob podnikateľského plánu.  |
| 1. **Motivačná časť**
 | Vystupovaním pred spolužiakmi a komisiou žiaci sa učia spracovať počiatočnú trému, komunikovať tak, aby boli presvedčiví, odpovedať na otázky. Takto si trénujú mäkké zručnosti, ktoré ocenia v pracovnej praxi.  |
| **3. Expozičná časť** | Žiaci podľa pripraveného harmonogramu postupne obhajujú svoje podnikateľské plány. Harmonogram je časovo prispôsobený trom vyučovacím hodinám, t.j. 135 minút. Na obhajobu majú 10 minút. Každý žiak predloží komisii svoj podnikateľský plán v tlačenej forme. Po každej vyučovacej hodine je prestávka. Po odprezentovaní plánu je priestor na otázky od členov komisie a ostatných spolužiakov.Komisia priebežne robí hodnotenie jednotlivých žiakov na hodnotiacom hárku.  |
| **4. Fixačná časť** | - |
| **5. Diagnostická časť**  | V závere tretej vyučovacej hodiny, komisia sa dohodne a vyhodnotí najlepšiu obhajobu a podnikateľský plán. Žiaka oceníme potleskom. Každý žiak podľa hodnotiaceho hárku dostáva známku.Na záver sa opýtame žiakov, ako boli spokojní sami so sebou, s vlastnej obhajoby a či to malo pre nich prínos.  |
| **Skúsenosti a postrehy z realizácie aktivity** | Źiaci po obhajobach pokojne sedeli, opadlo napätie. Napriek tomu, že to bolo stresujúce, tešili sa zo svojho výkonu. Viacerí mali dobrý pocit z vlastnej práce, pretože museli pracovať samostatne, všetko vymyslieť a napísať sami, pripraviť si obhajobu. Celá atmosféra bola pokojná. Navzájom sa počúvali. Pri výzve položiť nejakú otázku, nechceli sa veľmi pýtať, aby neublížili spolužiakovi. Touto aktivitou išlo o rozvíjanie mäkkých zručnosti. Vyučujúci mal spätnú väzbu v tom, že vedel posúdiť, či žiak sa pripravil dostatočne na obhajoby, či podnikateľský plán bol vytlačený, či žiaci dodržali jeho úpravu podľa normy, či esteticky pôsobil a aj samotná prezentácia. Žiaci si vyskúšali, aký je to pocit vystupovať pred skupinou ľudí. Táto metóda je vhodná na tréning mäkkých zručnosti.  |

|  |
| --- |
| **2. VYUČOVACIA HODINA** |
| **Názov predmetu** | Podniková ekonomika – bilingválne štúdium |
| **Ročník**  | štvrtý |
| **Tématický celok** | Personálny manažment |
| **Téma** | Príprava na pracovný pohovor |
| **Cieľ hodiny**  | * Žiak vie identifikovať rôzne typy pohovoru, ich ciele a spôsob prípravy na ne
* Žiak vie aplikovať techniku STAR pri odpovediach na často kladené otázky počas pohovoru
* Žiak vie posúdiť najčastejšie chyby kandidátov počas pracovného pohovoru
 |
| **Typ vyučovacej hodiny** | Skupinové vyučovanie |
| **Vyučovacie metódy** | * metóda skupinovej argumentácie a diskusie
* simulácia rolovej hry
 |
| **Trvanie** | 90 minút – 2 vyučovacie hodiny |
| **Pomôcky a materiál** | * datavideoprojektor, internet
* pracovný list *Ten Commonly Asked Interview Questions and Tips on How to Answer*
* učebný materiál *Useful expressions for the job interview*
 |
| **Priebeh vyučovacej hodiny** | **1) Organizačná časť: 5 min.** • zápis do triednej knihy* učiteľ oboznámi žiakov s cieľom hodiny

**2) Expozičná časť: 65 min.** • motivácia (warm–up) /10 min/  Žiaci 4 . ročníka sú vyzvaní k diskusii o svojich pracovných skúsenostiach, kde a ako si záujemca môže nájsť prácu/brigádu, aká dokumentácia je požadovaná na prijatie do zamestnania a aký je priebeh výberu. Vzájomne si vymieňajú svoje skúsenosti.  * Práca s videom /20 min/

Pred začiatkom sledovania videa, žiaci v skupinách po 4 diskutujú a zapisujú aké otázky sa najčastejšie objavujú počas pracovného pohovoru. **Aktivita č. 1**: pracovný list *Ten Commonly Asked Interview Questions and Tips on How to Answer*Žiaci dostanú pracovný list, ktorý počas sledovania videa vypĺňajú. Po každej položenej otázke učiteľ stopne video, aby žiaci mali dostatočný časový priestor na zapísanie tipov ako správne reagovať na danú otázku, aké sú najčastejšie chyby pri odpovediach a pod.* Behaviorálny pohovor a technika STAR /15 min/

 **Aktivita č. 2:** Žiaci pomocou internetu vyhľadajú informácie orôznych typoch pracovných pohovorov, následne sa zamerajú na podrobnejšie zisťovanie ako prebieha behaviorálne interview, ktoré sleduje správanie uchádzača v rôznych situáciach. Ďalšou ich úlohou je definovať a opísať techniku STAR.* Nácvik odpovedí použitím užitočných fráz /20 min/

**Aktivita č. 3:** Žiaci dostanú učebný materiál *Useful expressions for the job interview.* Pomocou vypísaných fráz a tipov, ktoré si zapisovali do pracovného listu si pripravia svoje odpovede na najčastejšie kladené otázky počas pracovného pohovoru. V ďalšej časti aktivity si vzájomne so spolužiakom kladú otázky a odpovedajú na ne.  **3) Fixačná časť: 15 – 20 min.****Aktivita č. 4:** Žiaci navštívia webový portál americkej spoločnosti *Rayesholding*, ktorá je lídrom v distribúcii piva a nápojov Coca Cola, so sídlom v Chicagu. V časti ponuka práce si žiaci vyberú aktuálnu ponúkanú pracovnú pozíciu, ktorá ich zaujme. Vyberajú si v oblasti predaja, marketingu a administratíve. Oboznámia sa s opisom pracovnej pozície a požiadavkami na uchádzača. Následne si doplnia odpoveď k otázke *Aké informácie máte o našej spoločnosti?* Táto aktivita má byť prípravou na simulovanie reálneho pohovoru s HR manažérkou danej spoločnosti, ktorá sa so žiakmi spojí prostredníctvom videohovoru. **Aktivita pre domáce zadanie:** Žiaci si skompletizujú prípravu na pohovor. Naučia sa správne reagovať na najčastejšie kladené otázky počas pracovného pohovoru. Naštudujú si informácie o firme a ponúkanej pracovnej pozícii. **4) Záverečná časť: 5 min.**zhrnutie práce všetkých skupín, vyhodnotenie a získanie spätnej väzby.  |
| **Skúsenosti a postrehy z realizácie aktivity** | V úvodnej aktivite diskusii žiaci opisovali svoje skúsenosti s výberom na rôzne pracovné pozície. Táto časť bola prínosom hlavne pre tých, ktorí ešte nemajú pracovnú skúsenosť. Žiaci sa podelili aj o svoje negatívne skúsenosti, hlavne počas letných brigád. Nasledujúce aktivity žiaci zvládli a ocenili najmä to, že vychádzajú z reálnych situácii. V prípade slabšej skupiny by bolo vhodné mať väčší časový priestor /+1-2 vyučovacie hodiny/ na lepšie ústne precvičenie otázok a odpovedí pred tým, ako sa zúčastnia simulovaného online pohovoru v anglickom jazyku s HR manažérkou spoločnosti *Rayesholding.*  |

Useful expressions for the most common types of job interview questions

* **Draw attention to your education and qualifications, or any formal training you may have received:**
* I studied at (university/college)…
* I got a diploma in…. and then went on to study...
* I did a Management course in 2022 and this helped me to...
* I am a qualified...
* I have an ....... certificate …
* **Focus on your work experience and your career so far:**
* I worked for (company name) as a (job role)…
* I worked in (sector) for (period of time)…
* I was promoted to (job role)…
* I was responsible for...
* I am good at multi-tasking/working under pressure/working to a deadline…
* My strengths are/my strength is communicating well/my ability to solve problems…
* **Describe your best features and what motivates you:**
* I am hardworking/ organised/decisive/patient/easy going/a team player/committed/focused/
* I perform well under pressure.
* I am self-motivated.
* I take pride in my work.
* I’m good at problem-solving.
* **Use intensifiers to make stronger statements:**
* I am very organised and extremely focused.
* I am really good at showing initiative/presenting information/problem-solving/controlling budgets/achieving objectives/motivating colleagues/meeting deadlines/creating ideas.
* I have very good people skills/management skills/organisational skills.
* I have effective communication skills in English, both verbally and in writing.
* **You may be asked to talk about how you’d like to develop and where you see yourself in the future:**
* Iwould like to take on more responsibility.
* I would like to further my career, so opportunities for professional development would be important to me.
* Training is very important to me because….
* **Finally, ask the interviewer questions to find out if the job and the company is the right one for you. You could ask:**
* Where do you see the company in 5 years?
* Can you describe the working culture of the organisation?
* Can you tell me more about the team I would be working in?
* What training programmes are available to your employees?
* What are the next steps in the interview process?



**Situation:**

* When I worked for...I sold/set up/ created/implemented/controlled/managed/ designed...
* A good example that comes to mind is...
* I worked in the...department for (period of time) and had to manage/oversee/control/create/ liaise with/prepare/provide/organise/support/lead/review...
* I have several years’ experience in...
* I have worked in (sector) for (period of time)...
* As I mentioned earlier, I have a diploma in... and I am a qualified...
* I perform well under pressure which was one of the main reasons why I was asked to...

**Task:**

* As part of my role as a (job) I also had to (what)…
* I was asked to...

**Action:**

* I held a meeting with...
* I created a...
* I liaised with...
* I designed...

**Result:**

* I successfully managed/controlled/ created…
* We won the contract/the tender/the award…
* I was able to resolve the situation/find solutions/negotiate a better…/move from ……. to……
* We won a new contract/the pitch…
* We achieved our sales targets/the desired result…

Resources:

https://www.londonschool.com/blog/13-useful-expressions-job-interviews/

Ten Commonly Asked Interview Questions

and Tips on How to Answer

**1. Tell me about yourself.**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. What is your greatest strength?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. What is the most difficult situation you have ever faced?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4. Is there anything you would like to improve about yourself?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**5. What are your career goals?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6. What motivates you?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**7. What do you know about our company?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**8. Why should we hire you?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9. What are your salary expectations?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**10. Do you have any questions for us?**

Tip \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Pracovný list č. 1 - Tvorba loga, obchodného mena**

***Vyplnený PL odovzdajte do domácich úloh na edupage.***

1. **Čo je obchodné meno/ názov - nájdite v Obchodnom zákonníku**

.................................................................................................................................................................

.................................................................................................................................................................

2. **Nájdite v Obchodnom zákonníku ako tvorí obchodné meno**

a). Fyzická osoba........................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

b). Právnická osoba....................................................................................................................................

......................................................................................................................................................................................................................................................................................................................................

3. **Logo (značka)**

je grafický symbol firmy. Najlepšie logotypy na prvý pohľad odrážajú druh činnosti, ktorú firma prevádzkuje. Grafické stvárnenie musí byť nekomplikované, aby bolo prehľadné na vizitkách , hlavičkových papieroch, na reklamný perách... Logo je jedným zo **základných prvkov**[***firemnej identity značky***](https://visibility.sk/blog/slovnik/korporatna-identita-corporate-identity/). Zvyčajne v sebe zahŕňa jej názov, no môže mať aj neslovnú podobu. Logo môže byť teda čisto **obrazové**, ktorého príkladom je napríklad značka Apple, môže byť **slovné,** ako má napr. Coca-Cola, môže byť znakové, ako má napr. OVB alebo môže byť **kombinované**. **Logo firmy je ako tvár osoby.** Je to to prvé, čo uvidíte a podľa čoho si utvoríte prvotný dojem. Musí byť **reprezentatívne** a malo by odrážať identitu a filozofiu značky.

**Nájdite na internete a vložte do PL :**

• **obrazové** –

• **slovné (logotyp**) –

• **znakové**–

• **kombinované** –

**Pracovný list č. 2 Tvorba loga a názvu svojej firmy**

* Do hlavičky vpíšte svoje meno a priezvisko
* Máte 2 vyučovacie hodiny na vypracovanie a odovzdanie PL č. 1a PL č. 2
* Vypracujte každý za seba logo a názov firmy v ktorej ste pridelený. Dodržte pritom zásady, ktoré sme preberali na minulých hodinách na POE a VPD. Logo má byť farebné.
* Odovzdať dnes do konca druhej hodiny. Budú hodnotené individuálne návrhy aj spoločný návrh tímu.
* Odovzdáte do domácich úloh NA EDUPAGE..