**Projekt - Radionica: *Kupujmo hrvatsko*!**

|  |
| --- |
| **UČIMO…**  **– odrediti temu, oblik, svrhu (javna i osobna) i namjenu govornoga teksta: informiranje, uvjeravanje i pregovaranje**  **- slušati u skladu s određenom svrhom opisne tekstove administrativno-poslovnoga stila**  **- primijeniti inovativna i kreativna rješenja**  **- prikupljati, analizirati i vrednovati podatke o utjecaju gospodarstva, državne politike i svakodnevne potrošnje građana na održivi razvoj** |



U novije smo vrijeme sve svjesniji da je zbog problema u poslovanju uzrokovanih epidemijom bolesti COVID-19 mnogo djela što ih svatko od nas može činiti, dobrih odluka i navika kojih se možemo držati, a da barem malo umanjimo posljedice koje su već neke ostavile bez posla i prihoda.

Sve smo svjesniji da moć na slobodnom tržištu ima onaj koji zna govoriti i ponuditi svoje proizvode i usluge te zadobiti povjerenje potrošača.

Stoga je govorničko umijeće značajka uspješnog poslovnog čovjeka, a usmeno izražavanje važan dio nastave predmeta Hrvatski poslovni jezik.

Učeći kako pripremiti *javni govor* i lekcijom *usmeno predstavljanje* usvojili smo dijelove govora, razumijevanje i primjenu valjanih argumenata, pripremu i prikupljanje građe za govor, organiziranje cjelovitog rasporeda misli i u konačnici, izvedbu govora.

Stoga je pred nama radionica *Kupujmo hrvatsko*! u kojoj učenici govornom vježbom (putem videokonferencije, npr. koristeći aplikaciju Zoom) **razvijaju suradnju, međusobno uvažavanje i komunikaciju, kreativnost i inovativnost, sposobnost argumentiranja, prosuđivanje i odlučivanje, razmišljaju o socijalnom utjecaju na društvo, ekologiji i rješavaju probleme.**

**ZADATAK: IGRAJMO ULOGE**

|  |
| --- |
| 1. Potrebno je pružiti podršku onima koji proizvode, kreiraju, osmišljavaju i stvaraju u našoj domovini. Možemo s ponosom i odlučnošću donijeti odluke da u trenutku **kad biramo usluge ili proizvode** na policama naših trgovina, **biramo one koje stvaraju, osmišljavaju i proizvode naši ljudi, u našoj zemlji**. Uvjerimo učenike iz razreda da je kupnja domaćih proizvoda najbolja kupnja!  2. Proučimo kako ćemo u paru održati nastup pred drugima (videokonferencija) uvjeravajući ih i promovirajući da upravo kupnjom domaćih proizvoda pomažu zapošljavaju i plaćanju poreza u Hrvatskoj.  3. Pripremite ambalažu nekog hrvatskog proizvoda (ili ga nacrtajte). Na primjer: jedan učenik u paru pripremio je ambalažu Kraševe *Bajadere*, a drugi Lindtove *Praline*.  Evo još nekih prijedloga proizvoda:   * Franckov čips/ Adria snackov Chio chips * Maraskini sokovi/ Rauchovi sokovi * Gavrilovićeva Zimska salama/ salama Celjskih mesnina * Podravkina Linolada / Ferrerova Nutella * Franckova Jubilarna kava/ Nestleov Nescafe * Saponijin Faks helizim/ Procter&Gambleov Ariel itd.   4. Podijelite u paru među sobom proizvode – uloge. Vi predstavljate hrvatski ili strani proizvod. Uvjerite slušatelje u razredu u prednost svojih proizvoda, zašto da kupe baš vaš, a ne konkurentski proizvod.  5. Pretražite internet, razradite ideje:   * Čime zavređujete kupčevo povjerenje? * Koje su dobrobiti za naše gospodarstvo? * Kakav je omjer cijene i kvalitete? * Koje su vaše nutritivne prednosti? * Pripadate li skupini *bio ili bez GMO-a* proizvoda?   UVJERITE NAS DA STE BAŠ VI PROIZVOD ZA NAS!  6. Zadatak radite u paru. Napravite zajedničke bilješke o prednostima svoga proizvoda, a zatim dogovorite izvedbu, predstavljanje, prezentaciju po vlastitom izboru. To može biti skeč, pjesma (*rap*), verbalni duel ili sl.  7. Za vrijeme izvođenja uradaka, ostali učenici neka bilježe zapažanja o prezentaciji svakog para kako biste mogli odabrati zajednički najuspješniju prezentaciju, ocijeniti je i kratko obrazložiti zašto je vaš izbor baš taj par.  U nastavku je tablica s elementima koji će se bodovati. Proučite što je bitno, što se vrednuje i na što trebate obratiti pažnju.  8. Slijedi proglašenje pobjednika i vrednovanje učenika. |

Opisnik za vrednovanje

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Kriterij vrednovanja | Loše (0 bodova) | Prosječno (1 bod) | Odlično (2 boda) | Bodovi (1-5) |
| Uvod:  Predstavljanje proizvoda: | Učenik nije predstavio sebe i proizvod na početku prezentacije.  Previše raznih opisa, nejasna i kaotična izvedba uloge. | Učenik je predstavio proizvod, ali ne i sebe.  Neki su dijelovi prezentacije proizvoda nejasni, izvedba uloge osrednja. | Učenik je jasno predstavio sebe i proizvod.  Dobro odabran način prezentacije proizvoda, igranje uloge odlično. |  |
| Poznavanje sadržaja  (cijena, kvaliteta, nutritivne vrijednosti, *bio ili bez gmo-a,* značenje za naše gospodarstvo) | Proizvod je predstavljen na zbrkan način; loše samopouzdanje pri prezentiranju; nije argumentirano zašto je proizvod dobar. | Proizvod je predstavljen na osrednji način; pomanjkanje samopouzdanja u nekim dijelovima prezentacije; nije do kraja jasno zašto je proizvod dobar. | Odlično predstavljen proizvod, sa sigurnošću i dobrim argumentima zašto odabrati baš taj proizvod. |  |
| Glas, glasnoća | Tihi glas/ nedovoljno naglašavanje, monotono i dosadno. | Predstavljači se dobro čuju. Neke riječi i informacije su naglašene kao važne. | Predstavljači se dobro čuju, trude se naglasiti što je važno, koriste različitu glasnoću. |  |
| Komuniciranje s publikom | Nema uključenosti razreda. | Ograničena uključenost razreda (1-2 postavljena pitanja, komentara) | Razred reagira na primjeren način, postavlja pitanja |  |
|  | | | Ukupno bodova: /20 |  |

ZAVRŠETAK

Zbrojite bodove, proglasite najuspješnije i znajte da istraživanja provođena u vremenu prije ovakvih kriza, pokazivala su da više od 90% hrvatskih građana podržava akcije u kojima ih se poziva da kupuju hrvatske proizvode, da jako dobro znaju da takve kampanje promiču hrvatske proizvode i razvoj hrvatskog gospodarstva. Mislimo na svoju domovinu, zdravlje i okoliš, zato: ***Kupujmo hrvatsko!***



