

strategija  
djelovanje  
predstavljanje  
aktivnosti  
uspjeh  
prilike  
inovacije  
**poduzetništvo**  
ciljevi  
marketing  
tržište  
analiza  
ideje  
tim  
poslovni plan  
konkurencija

# KURIKULUM

## ZA KREATIVNI PROGRAM ZA MLADE PODUZETNIKE I INOVATORE „Rinovatori“

ZA OSNOVNOŠKOLSKO OBRAZOVANJE  
6., 7. i 8. razred

Grad Rijeka - Upravni odjel za gospodarstvo, razvoj  
ekologiju i europske projekte



Rijeka, srpanj 2024.

# Sadržaj

1. SVRHA I OPIS .....	1
2. ODGOJNO-OBRAZOVNI CILJEVI UČENJA I POUČAVANJA .....	3
3. DOMENE U KURIKULUMU .....	4
4. ODGOJNO-OBRAZOVNI ISHODI .....	6
A / promišljati .....	6
B / planirati i rješavati .....	10
C / djelovati i predstaviti .....	13
5. TEME.....	15
7. UČENJE I POUČAVANJE.....	16
8. VREDNOVANJE .....	19
LITERATURA.....	20

---

## Impresum

### **Nakladnik:**

GRAD RIJEKA

Upravni odjel za gospodarstvo, razvoj, ekologiju i europske projekte

### **Urednici:**

Josipa Andrušić, prof. pedagogije i informatike  
Dijana Malinić Mihelić, mag.educ. polytech. et inf.  
Iva Ribarić, univ.spec.oec.

### **Autori:**

Josipa Andrušić, prof. pedagogije i informatike  
Dijana Malinić Mihelić, mag.educ. polytech. et inf.

### **Grafičko oblikovanje:**

Josipa Andrušić, prof. pedagogije i informatike  
Dijana Malinić Mihelić, mag.educ. polytech. et inf.

Rijeka, srpanj 2024. godine.

### **KONTAKT**

Grad Rijeka

UO za gospodarstvo, razvoj, ekologiju i europske projekte

Odsjek za gospodarstvo, poduzetništvo i turizam

Adresa: Trg sv. Barbare 2, 51000 Rijeka

E-mail: [iva.ribaric@rijeka.hr](mailto:iva.ribaric@rijeka.hr)

[www.rijeka.hr/gradska-uprava/upravni-odjeli/upravni-odjel-za-gospodarstvo-razvoj-ekologiju-europske-projekte](http://www.rijeka.hr/gradska-uprava/upravni-odjeli/upravni-odjel-za-gospodarstvo-razvoj-ekologiju-europske-projekte)



# 1. SVRHA I OPIS

Po preporuci Europskog parlamenta i Vijeća EU<sup>1</sup> (2006), o ključnim kompetencijama za cjeloživotno učenje, jedna od osam ključnih kompetencija za cjeloživotno učenje je **osjećaj za inicijativu i poduzetništvo** koja se opisuje kao sposobnost osoba da pretvore ideje u djelovanje uvažavajući društvo i okolinu.

Poduzetništvo je danas glavni preduvjet za gospodarski rast i razvoj društva, pa je obrazovanje za poticanje poduzetnosti i poduzetničkog razmišljanja važno za unapređenje, kako pojedinca tako i, društva u cijelosti. U skladu s tim, Europska komisija razvila je EntreComp - Okvir poduzetničkih kompetencija (2019) koji nudi široki opseg vještina i stavova koji su potrebni za cjeloživotno obrazovanje kao referentni okvir za objašnjenje što se podrazumijeva pod poduzetničkim načinom razmišljanja.

Zbog naglih promjena u društvu, dijelom uzrokovanih ubrzanim razvojem tehnologija, obrazovne ustanove sve teže osposobljavaju učenike za široki spektar znanja, vještina i stavova koje će im biti potrebne za zanimanja budućnosti<sup>2</sup>. Upravo će razvoj osobina poduzetnosti pomoći svakom pojedincu u prilagodbi u novonastalim situacijama i spremnosti za cjeloživotno učenje, a sve će rezultirati poduzetničkim ponašanjem i preuzimanjem odgovornosti za vlastitu budućnost.

Poduzetničke osobine, vještine, znanja i stavovi mogu se naučiti i razvijati, što dovodi do poduzetničkog načina razmišljanja koje će pojedincima pomoći da lakše prihvate promjene koje se događaju. Takav način razmišljanja doprinosi uočavanju prilika u okruženju, generiranju novih ideja, donošenju odluka i preuzimanju inicijative i razumnog rizika, a pritom se racionalno koriste resursi. Osim toga, potiče suradnju s drugima i daje značajan doprinos osobnom i socijalnom razvoju.

Poduzetnu osobu tako odlikuju kreativnost, inovativnost, inicijativnost, dobro planiranje, postavljanje ciljeva, organizacijske sposobnosti, prilagodljivost, spremnost na prihvaćanje rizika i neuspjeha, samostalnost, sposobnost rješavanja problema, potreba za dokazivanjem odnosno postizanjem uspjeha, samopouzdanje i samopoštovanje, upornost i ustrajnost u radu, odgovornost prema sebi, drugima i prirodi, komunikativnost, sposobnost vođenja.

Cilj poduzetničkog programa RInovatoRI odnosi se na razvoj poduzetničkih sposobnosti i samopouzdanja mladih, poticanje kreativnosti i inovativnosti te poticanje poduzetničkog načina razmišljanja.

Pravilno odabranim strategijama, koje obuhvaćaju različite tehnike, metode, pristupe i aktivnosti, glavni fokus stavlja se na aktivno učenje koje, osim što poboljšava uključenost učenika, olakšava razumijevanje ključnih sadržaja i usvajanje znanja. Uključivši inovativne metode učenja i poučavanja, poseban fokus stavlja se na razvoj kritičkog razmišljanja, analitičke vještine te sposobnost za uspješno rješavanje problema. Programom se planira upoznavanje i korištenje suvremenih alata, tehnologija, inovacija te izazovi koji daju priliku za stvaranje stvarnih poduzetničkih iskustava iz okruženja. Učenici na taj način zajednički otkrivaju, istražuju i uče te razvijaju vlastitu poduzetničku ideju.

---

<sup>1</sup> Preporuka Europskog parlamenta i Vijeća EU od 18. prosinca 2006. godine.

<sup>2</sup> Izvješće o budućnosti radnih mjesta 2023. (World Economic Forum, 30.04.2023.)

Program RInovatoRI predviđen je za učenike 6., 7. i 8. razreda osnovne škole. Poučava se u opsegu od 2 sata tjedno, odnosno 70 sati godišnje. Odgojno-obrazovnim ciljevima i ishodima uvelike se nadovezuje i upotpunjuje s međupredmetnom temom Poduzetništvo, ali i s međupredmetnim temama: IKT, Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj, Održivi razvoj.

Pored tjednih radionica i postavljenih izazova značajan naglasak u programu stavlja se na terenske aktivnosti i tematske izlete, odnosno posjet gospodarskim subjektima, izložbama, sajmovima, smotrama i poduzetničkim potpornim institucijama<sup>3</sup> (primjerice, poduzetničkim inkubatorima (startup), razvojnim agencijama, poduzetničkim akceleratorima, centrima kompetencija, znanstveno-tehnološkim parkovima, inkubatorima za nove tehnologije (AI, 3D)). Program podrazumijeva i suradnju s vanjskim suradnicima, pravim poduzetnicima i stručnjacima iz industrije koji će učenicima pružiti kontekst iz stvarnog svijeta te ih također voditi kroz proces vrednovanja ideja.

---

<sup>3</sup> Poduzetničke potporne institucije su pravni subjekti usmjereni na stvaranje kvalitetnog, korisnički orijentiranog poduzetničkog okruženja u Republici Hrvatskoj i provode programe usmjerene na razvoj poduzetništva.

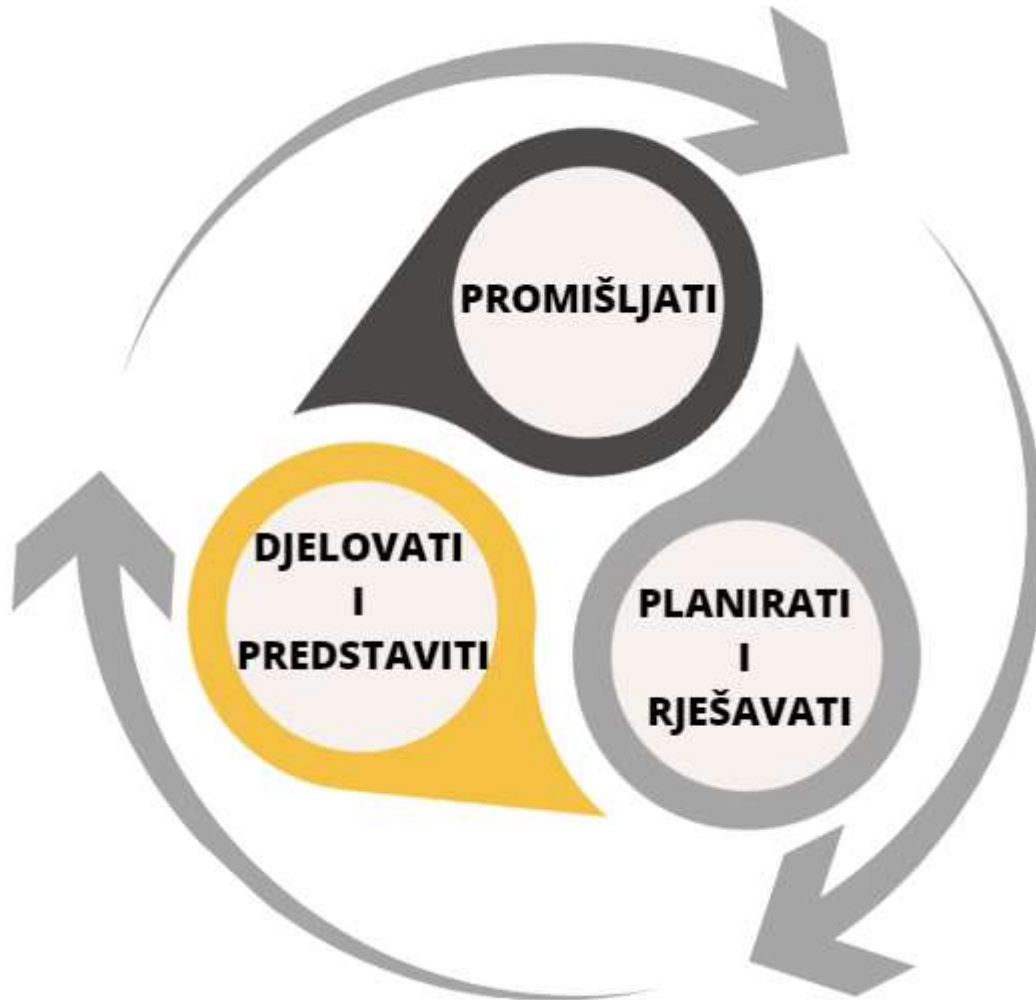
## 2. ODGOJNO–OBRAZOVNI CILJEVI UČENJA I POUČAVANJA

U tablici su prikazani ciljevi učenja i poučavanja koji se ostvaruju provedbom programa RInovatoRI.

### Učenjem i poučavanjem programa RInovatoRI učenici će:

- Prepoznati i jačati svoje poduzetničke osobine kroz samostalan rad i suradnju u timu s ciljem razvoja socijalnih, komunikacijskih, organizacijskih i prezentacijskih vještina.
- Biti sposobni prihvatiti promjene u društvu i iskoristi ih za poslovne prilike pritom pazeći na vlastitu dobrobit i održivost društva.
- Uočiti problem, istražiti ga i definirati te ponuditi rješenje kroz izradu prototipa s ciljem razvijanja upornosti i sposobnosti rješavanja učenog problema.
- Izraditi jednostavni poslovni plan po kojem će djelovati s ciljem stjecanja iskustva u provedbi cjelokupnog poduzetničkog pothvata.
- Vizualno prikazati poslovni plan s ciljem predstavljanja i argumentiranja svoje poslovne ideje.
- Oblikovati vizualna sredstva komunikacije i djelotvorno ih koristiti u strukturiranom izlaganju te na taj način razvijati svoje IKT vještine.
- Razumjeti, analizirati i primijeniti osnovne ekonomske pojmove za razvoj vlastitog poduzetničkog pothvata.
- Razvijati spremnost za aktivno, odgovorno, kreativno i inovativno djelovanje s ciljem stvaranja dodatne vrijednosti za vlastite i društvene potrebe.

### 3. DOMENE U KURIKULUMU



Slika 1 - Domene programa RlnovatoRI

Tri su domene na kojima će se realizirati ciljevi programa RlnovatoRI. Domene se međusobno isprepliću i dopunjuju tako da pojedine sadržaje i ključne pojmove možemo razmatrati u više domena.

U tablicama su prikazani opisi domena.

## A / promišljati

Domena Promišljati obuhvaća sadržaje i aktivnosti koji pomažu u izgradnji pozitivnog stava prema poduzetništvu i poduzetničkoj aktivnosti. U okviru ove domene učenika se potiče da prepoznaje, osvijesti i vrednuje vlastite poduzetne osobine, kao i osobine uspješnih poduzetnika. Naglasak se stavlja na vezu između trendova i tipova poduzetništva te se učenike usmjerava na otvorenost prema društvenim, tehničkim i ekonomskim promjenama u svijetu iz kojih se mogu razviti poslovne prilike i pothvati. Učenik **promišlja** o problemima koje promjene izazivaju te razmatra moguća rješenja uočenih problema i pritom razvija odgovornost prema zajednici i okolišu promovirajući etičnost i socijalnu osjetljivost. U ovoj domeni učenik promišlja i o važnosti istraživanja tržišta za razvoj poslovne ideje te o potrebama kupca/korisnika.

## B / planirati i rješavati

U domeni Planirati i rješavati učenike se potiče da isprobaju različite tehnike istraživanja tržišta u svrhu prikupljanja više informacija o svojim potencijalnim kupcima/korisnicima. Podatke prikupljene istraživanjem analiziraju i interpretiraju te suradnički osmišljavaju mogući pristup za **rješavanje** uočenog problema. Nakon obavljenog istraživanja izrađuju prototip uz racionalno korištenje resursa, materijala i vremena. Potiče ih se na testiranje i ponovnu doradu prototipa razvijajući tako upornost u svrhu poboljšanja proizvoda/usluge. Učenici vlastitim iskustvom jednostavnog poslovanja upoznaju sastavnice ili etape poduzetničkog pothvata te izrađuju poslovni plan kroz sastavnice platna poslovnog modela i na kraju primjenjuju SWOT analizu u vrednovanju poslovnog plana. U domeni Planirati i rješavati učenika se potiče na razvijanje istraživačkih i organizacijskih sposobnosti gdje je naglasak stavljen na sposobnost **planiranja** i analize procesa poslovnog pothvata.

## C / djelovati i predstaviti

U domeni Djelovati i predstaviti učenike se potiče da planiraju sve etape svog poduzetničkog pothvata kojim će aktivno **djelovati** i dati prijedlog rješenja problema u zajednici. Posebno se ističe važnost poštivanja vremenskih rokova i odgovornost svakog člana unutar tima.

Ova domena povezuje prezentacijske i komunikacijske vještine za **predstavljanje** poslovne ideje razvijajući kod učenika samopouzdanje i tehnike kontroliranja treme u javnom nastupu te ukazuje na značaj verbalne i neverbalne komunikacije. Izradom vizualnih sredstava komunikacije za prikaz poslovne ideje, uz pomoć IKT-a, kod učenika se istovremeno razvijaju i digitalne kompetencije. Kod učenika poticati kritički način razmišljanja u postupku vrednovanja vlastite poduzetničke ideje.

## 4. ODGOJNO-OBRAZOVNI ISHODI

ODGOJNO-OBRAZOVNI ISHODI PO DOMENAMA	
<b>A / promišljati</b>	A.1.1. Razumije što je poduzetništvo i poduzetnička aktivnost. A.1.2. Uočava problem i prepoznaje poslovnu priliku. A.1.3. Razvija inovativnost i kreativnost i nudi rješenje uočenog problema. A.1.4. Razumije tržište i potrebe kupca/korisnika. A.1.5. Razvija odgovornost za zajednicu i okoliš.
<b>B / planirati i rješavati</b>	B.1.1. Istražuje tržište i ponašanje kupca/korisnika. B.1.2. Analizira i interpretira podatke prikupljene istraživanjem. B.1.3. Izrađuje prototip te testira i dorađuje ideju za rješavanje problema. B.1.4. Razumije važnost poslovnog planiranja i izrađuje jednostavan poslovni plan.
<b>C / djelovati i predstaviti</b>	C.1.1. Razvija svoju poduzetničku ideju za rješavanje uočenog problema. C.1.2. Predstavlja i vrednuje svoju poduzetničku ideju za rješavanje uočenog problema.

### A / promišljati

ODGOJNO-OBRAZOVNI ISHODI	RAZRADA ISHODA
<b>A.1.1.</b> Razumije što je poduzetništvo i poduzetnička aktivnost.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– definirati pojam poduzetnika</li> <li>– razumjeti pojam poduzetništva</li> <li>– izgraditi pozitivan stav prema poduzetništvu</li> <li>– navesti i prepoznati poduzetničke kompetencije</li> <li>– upoznati osnovne etape poduzetničkog pothvata</li> <li>– prepoznati, osvijestiti i vrednovati vlastite poduzetne osobine</li> </ul>

#### PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA

- Uvodnom aktivnosti potaknuti učenike da prepoznaju, osvijeste i vrednuju vlastite prednosti i nedostatke (talenti i sposobnosti vs mane).
- Potaknuti učenike da prepoznaju, osvijeste i vrednuju svoju poduzetnost – upravo te vještine traže budući poslodavci i potrebno ih je razvijati i nadograđivati.
- Metodom PMI, kroz razgovor raspraviti o „plusevima i minusima“ ulaska u poduzetništvo kako bi se učenici osvijestili o osobinama uspješnog poduzetnika.
- Na studiju slučaja prepoznati poduzetničke osobine i ocijeniti njihovu vrijednost i motivirati učenike da prihvate uspješne poduzetnike i njihove poslovne modele.
- Navesti primjere poduzetništva u kulturi, sportu, obrazovanju, ...
- Metodom „6 problemskih pitanja“ na odabranom primjeru upoznati učenike sa osnovnim etapama poduzetničkog pothvata (Tko?, Što?, Kada?, Gdje?, Kako ?, Zašto?)
- Proučavanje videozapisa ili gost predavač – intervju sa poduzetnikom. Potaknuti raspravu i prepoznati motive koji ga pokreću (zadovoljstvo, slobodno vrijeme, zadovoljni kupci/korisnici, samoostvarenje i društvena odgovornost).

- Terenska nastava - posjet gospodarskom subjektu ili poduzetničkim potpornim institucijama.
- Istražiti bitna obilježja prometa, komunikacijske tehnologije, zdravstvene zaštite i edukacije u prošlosti i sadašnjosti te pokušati predvidjeti njihova obilježja u budućnosti.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Povijest, Geografija, Tehnička kultura, Informatika.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj i IKT.

#### KLJUČNI SADRŽAJI

- poduzetnik, poduzetništvo, poduzetničke osobine, poduzetničke vještine, poduzetnička aktivnost, etape poduzetničkog pothvata, lokalni poduzetnici, svjetski poduzetnici

#### ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI

##### A.1.2.

Uočava problem i prepoznaje poslovnu priliku.

#### RAZRADA ISHODA

- usvojiti i razlikovati tipove poduzetništva i njihovu vezu sa trendovima
- razlikovati pojmove trend, problem i poslovna prilika
- uočiti razloge uspjeha poduzetnika u Hrvatskoj i svijetu
- uočiti problem ili potrebu u lokalnoj zajednici ili društvu
- prepoznati poslovnu ideju i priliku
- predvidjeti trendove i povezati ih s poslovnom prilikom

#### PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA

- Razvijati kritičko mišljenje. Potaknuti razvijanje proaktivnih osobina i predviđanje budućih događaja.
- Potaknuti učenike na kreativno pristupanje promjenama u svijetu („*pismo sebi iz budućnosti*“) i kreativno razmišljanje o promjenama koje se mogu dogoditi.
- Osvijestiti da se poslovne prilike stvaraju iz društvenih, tehničkih i ekonomskih promjena u svijetu i da se nalaze svuda oko nas te da se time i javlja potreba za razvojem novih zanimanja.
- Potaknuti učenike na odabir i planiranje budućeg zanimanja u skladu sa potrebama tržišta rada te istaknuti važnost cjeloživotnog učenja.
- Osvijestiti ih o činjenici - što je veći problem, veća je i prilika. Prilika za inovacijom.
- Koristiti primjere razvoja digitalnog poduzetništva koje je povezano s tehnološkim razvojem (AI, 3D, AgeTech, Blockchain, ...)
- Terenska nastava - posjet gospodarskom subjektu ili poduzetničkim potpornim institucijama (primjerice, poduzetničkim inkubatorima (startup), razvojnim agencijama, poduzetničkim akceleratorima, centrima kompetencija, znanstveno-tehnološkim parkovima, inkubatorima za nove tehnologije (AI, 3D))
- Razvijati otvorenost prema promjenama te potaknuti da ideju za svoje poslovne pothvate pronalaze u problemima koji proizlaze iz životnih situacija.
- Gost predavač. Poznati poduzetnik iz lokalne zajednice. Grupna rasprava.
- Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Povijest, Geografija, Tehnička kultura.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj i Održivi razvoj.

#### KLJUČNI SADRŽAJI

- društveno poduzetništvo, zeleno poduzetništvo, digitalno poduzetništvo, tehnologije, digitalizacija, startup, društveni poduzetnik, ciljevi održivog razvoja, društveno odgovorno ponašanje, uočavanje problema, potrebe lokalne zajednice, trend, globalni trend, problem, poslovna prilika, studij slučaja, ideja, poslovna prilika

<p><b>ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI</b></p> <p><b>A.1.3.</b></p> <p>Razvija inovativnost i kreativnost i nudi rješenje uočenog problema.</p>	<p><b>RAZRADA ISHODA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– objasniti i razlikovati pojmove ideja i inovacija</li> <li>– prepoznati i primijeniti tehnike za generiranje ideja</li> <li>– opisati svoju ideju</li> <li>– usporediti i vrednovati ideje</li> <li>– razlikovati pojmove inventivnost i inovativnost</li> <li>– razvijati kreativnost u rješavanju problema</li> <li>– procijeniti uspješnost poslovne ideje</li> <li>– procijeniti rizik i pronalaziti rješenje za njegovo prevladavanje</li> </ul>
<p><b>PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Studij slučaja – RH primjeri → Kako pretvoriti ideju ili inovaciju u poslovnu priliku?</li> <li>– Planiranim aktivnostima potaknuti kreativan način razmišljanja i inovativnost.</li> <li>– Nakon upoznavanja s tehnikama generiranja ideja, pratiti i usmjeravati rad timova, potaknuti na stvaranje novih ideja te na argumentirano i kritičko vrednovanje tuđih prijedloga.</li> <li>– Generiranje ideja ne ograničavati pravilima, ali ih poticati da gotove ideje razvrstaju i vrednuju prema originalnosti, primjenjivosti i aktualnosti. Održavati prijateljsko ozračje, ne dopustiti kritiziranje i odbijanje prijedloga te istaknuti da je cilj dobiti što više ideja. Potaknuti ih na diskusiju i analizu rezultata vrednovanja ideja jer se raspravom pojedine ideje mogu dodatno poboljšati.</li> <li>– Kroz planirane aktivnosti potrebno je da učenici usvoje i koriste tehnike i metode za generiranje ideja („<i>brainstorming</i>“, „<i>brainwalking</i>“, „<i>brainwriting</i>“, SCAMPER metoda), za vrednovanje ideja (PMI metoda (+/-/<i>interesting</i>)), za kreativno razmišljanje i donošenje odluka (metoda 6 šešira).</li> <li>– Planirati aktivnosti koje omogućavaju razvoj motoričkih vještina (primjer → Aktivnost: Kravata).</li> <li>– Potaknuti učenike da osmisle i predlože nova rješenja za funkcionalnost i izgled predmeta ili usluge.</li> </ul> <p>Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Informatika, Tehnička kultura, Likovna kultura i IKT.</p> <p>Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj i Učiti kako učiti.</p>	
<p><b>KLJUČNI SADRŽAJI</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– inovativnost, generiranje ideja, SCAMPER, recikliranje ideja, vrednovanje ideja</li> </ul>	

<p><b>ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI</b></p> <p><b>A.1.4.</b></p> <p>Razumije tržište i potrebe kupca/korisnika.</p>	<p><b>RAZRADA ISHODA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– razumjeti pojam tržište i konkurencija</li> <li>– analizirati pojmove ponuda i potražnja</li> <li>– navesti tehnike istraživanja tržišta</li> <li>– shvatiti važnost istraživanja tržišta za razvoj poslovne ideje</li> <li>– objasniti tko je potrošač</li> <li>– razumjeti potrebe i ograničenja kupca/korisnika</li> <li>– razumjeti važnost potrošača u razvoju poslovne ideje</li> </ul>
--	---

#### PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA

- Planiranim aktivnostima potaknuti učenike na raspravu → kako ponuda i potražnja utječe na cijenu proizvoda.
- Upoznati se sa tehnikama istraživanja tržišta i njihovim ograničenjima (intervju, anketa, promatranje, ...)
- Izraditi mapu empatije kupca/potrošača/korisnika.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Geografija, Informatika, Likovna kultura, Matematika.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj, Učiti kako učiti i IKT.

#### KLJUČNI SADRŽAJI

- tržište, potrošač, kupac, korisnik, empatija, tehnike istraživanja tržišta, analiza kupca, konkurencija

#### ODGOJNO-OBRAZOVNI ISHODI

##### A.1.5.

Razvija odgovornost za zajednicu i okoliš.

#### RAZRADA ISHODA

- objasniti pojam društvenog poduzetnika
- definirati društveno odgovorno ponašanje
- razvijati osjećaj za društveno odgovorno ponašanje
- upoznati se s globalnim ciljevima održivog razvoja
- razlikovati globalne ciljeve održivog razvoja
- diskutirati, predvidjeti i povezati trendove s globalnim ciljevima održivog razvoja
- promovirati etičnost i ekološku osviještenost

#### PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA

- Metodom Igrifikacije potaknuti učenike da prepoznaju ciljeve održivog razvoja na slučaju poslovanja poznatih brendova.
- Osvijestiti učenike da su globalni ciljevi održivog razvoja moguća poslovna prilika.
- Potaknuti učenike na raspravu o isplativosti i razumnosti riskiranja (Primjer pitanja za raspravu: „Veći rizik = Mogući veći dobitak?“).
- Planirati aktivnosti koje će kod učenika razvijati odgovornost prema zajednici i okolišu i promovirati etičnost i socijalnu osjetljivost, pritom procijeniti situaciju i donijeti ispravne odluke prema sebi, društvu i prirodi.
- Organizirati posjet iz svijeta poduzetništva – gost predavač koji će učenike upoznati s kojim rizicima se on suočio, kako je učio iz pogrešaka i prihvaćao promjene (tolerancija na rizik).

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Informatika, Biologija, Geografija, Tehnička kultura.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Održivi razvoj, Osobni i socijalni razvoj i Učiti kako učiti.

#### KLJUČNI SADRŽAJI

- društveni poduzetnik, društveno odgovorno ponašanje, ciljevi održivog razvoja, etičnost, manipulativni zeleni marketing (eng. Greenwashing)

**ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI****B.1.1.**

Istražuje tržište i ponašanje kupca/korisnika.

**RAZRADA ISHODA**

- razvijati istraživačke sposobnosti
- izraditi plan istraživanja tržišta
- razvijati vještine korištenja digitalnih alata
- razvijati primjenu tehnika istraživanja
- uvažiti potrebe i ograničenja kupca/korisnika u izradi analize

**PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA**

- Učenici aktivno sudjeluju u svim etapama istraživanja te određuju vremenski slijed pojedinih etapa, uz moderiranje učitelja.
- Kroz planirane aktivnosti, učenici samostalno planiraju istraživački proces te definiraju problem i postavljaju ciljeve istraživanja. U nastavku, biraju vrstu istraživanja i izvor podataka te odabiru metodu rada i obrazac za prikupljanje podataka.
- Potaknuti učenike da provedu segmentaciju tržišta te isprobaju različite tehnike istraživanja u svrhu prikupljanja informacija o svojim potencijalnim kupcima/korisnicima. Određuju uzorak na kojem će ispitati tržište.
- Potaknuti zanimanje i empatiju za kupca/korisnika, ali i promotriti situaciju iz tuđe perspektive.
- Demonstrirati korištenje digitalnih alata i obrazaca za prikupljanje podataka.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Matematika i Informatika.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj, IKT i Učiti kako učiti.

**KLJUČNI SADRŽAJI**

- tehnike za istraživanje tržišta, terenska istraživanja, promatranje, intervju, anketiranje, istraživački plan, digitalni alati

**ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI****B.1.2.**

Analizira i interpretira podatke prikupljene istraživanjem.

**RAZRADA ISHODA**

- analizirati prikupljene podatke
- procijeniti i interpretirati rezultate istraživanja
- prikazati rezultate istraživanja i dobiti povjerenje za razvoj poslovne ideje

**PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA**

- Na temelju rezultata anketnog ili terenskog istraživanja, učenici, u manjim skupinama, analiziraju i interpretiraju podatke te osmišljavaju i formuliraju mogući pristup za rješavanje učenog problema.
- Uz pomoć IKT-a prikazuju i predstavljaju rezultate, a nakon toga slijedi grupna rasprava kroz koju učenici razvijaju komunikacijske vještine te vještine pregovaranja i uvjeravanja.
- Usmeriti učenike u „pravilan“ način postavljanja pitanja kod kreiranja anketnog upitnika (objasniti razlike između DA-NE pitanja, pitanja otvorenog i zatvorenog tipa, ...).

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Hrvatski jezik, Matematika i Informatika.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Održivi razvoj, IKT i Učiti kako učiti.

## KLJUČNI SADRŽAJI

- analiza podataka, interpretacija podataka, poslovna prilika, poslovna ideja, rezultati istraživanja, IKT

### ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI

#### B.1.3.

Izrađuje prototip te testira i dorađuje ideju za rješavanje problema.

### RAZRADA ISHODA

- razumjeti ulogu prototipa
- razlikuje proizvod od usluge
- pretvoriti ideju u „opipljiv“ proizvod
- steći spoznaju o važnosti resursa materijala i vremena pri izradi prototipa
- testirati prototip
- prepoznati i razumjeti sastavnice SWOT analize
- prilagoditi poslovnu ideju potrebama kupaca/korisnika
- poboljšati i nadograditi svoju poslovnu ideju

### PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA

- Učenik će ideju pretvoriti u prototip proizvoda/usluge. Pritom se naglasak stavlja na racionalno korištenje resursa, materijala i vremena. Dozvoliti i poticati pogreške u izradi prototipa u svrhu poboljšanja proizvoda/usluge. Potaknuti ih na razmišljanje kako će kupci/korisnici reagirati na prototip.
- Sugerirati smjernice za izradu prototipa (estetika, tehnika, veličina, materijal, ...)
- Nakon izlaganja o sastavnicama SWOT analize, potaknuti učenike na izradu SWOT analize svoje poslovne ideje na temelju izrađenog prototipa.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Tehnička kultura, Informatika, Likovna kultura.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj, IKT i Učiti kako učiti.

## KLJUČNI SADRŽAJI

- prototip, materijal, ideja, testiranje, SWOT analiza, poslovna ideja, studij slučaja

### ODGOJNO–OBRAZOVNI ISHODI

#### B.1.4.

Razumije važnost poslovnog planiranja i izrađuje jednostavan poslovni plan.

### RAZRADA ISHODA

- razvijati sposobnost planiranja
- analizirati proces poslovnog pothvata
- upoznati se sa sastavnicama jednostavnog poslovnog plana
- razlikovati sastavnice plana poslovnog modela te uočiti okolišne, društvene i socijalne faktore
- objasniti razlog pisanja poslovnog plana
- definirati i razlikovati pojmove cilj, vizija i misija
- primijeniti SMART metodologiju na ciljeve poslovanja
- izraditi vizualni identitet tvrtke
- opisati svoju poslovnu ideju
- izraditi marketinški plan za razvoj poslovne ideje
- prepoznati i razlikovati vrste troškova u razvoju poslovne ideje i odgovorno i racionalno se odnosi prema resursima kojima raspolaže
- izraditi i analizirati jednostavni poslovni plan na predloženu temu

- izraditi i razraditi jednostavnu financijsku analizu unutar poslovnog plana
- razvijati organizacijske sposobnosti i vještine planiranja

#### **PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA**

- Potaknuti učenike na analiziranje cijelog radnog procesa te etape poslovnog pothvata.
- Vlastitim iskustvom jednostavnog poslovanja upoznaju sastavnice ili etape poduzetničkog pothvata te izrađuju platno poslovnog modela.
- Iskustvenim učenjem potaknuti učenike na prepoznavanje elementa poslovnog plana.
- Raspraviti i objasniti razloge pisanja poslovnog plana.
- Koristiti predložak prilagođenog poslovnog modela (Canvas) s naglaskom na okolišne, socijalne i društvene faktore.
- Koristiti jednostavan prikaz financijskog plana te izraditi izračun troška pokretanja posla (potrebni resursi), troška po jedinici proizvoda/usluge, formirati cijenu proizvoda/usluge te temeljem izračuna planirati zaradu.
- Kroz planiranu aktivnost izrade jednostavnog financijskog plana polaznici stječu znanja o međuovisnosti između uloženi resursa i uspješnosti ostvarenja poslovnog plana.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: Matematika, Informatika, Likovna kultura, Tehnička kultura.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema: Građanski odgoj i obrazovanje, Osobni i socijalni razvoj i Učiti kako učiti.

#### **KLJUČNI SADRŽAJI**

- planiranje, poslovni pothvat, poslovni plan, sastavnice jednostavnog poslovnog plana, cilj, vizija, misija, SMART metodologija, vizualni identitet, marketinški plan, vrste troškova, resursi, organizacijske sposobnosti, sastavnice platna poslovnog modela

**ODGOJNO–OBRAZOVNI  
ISHODI****C.1.1.**

Razvija svoju poduzetničku ideju za rješavanje uočenog problema.

**RAZRADA ISHODA**

- razraditi svoju poduzetničku ideju i vrednovati njezinu izvodljivost
- izraditi jednostavan poslovni plan prema vlastitoj ideji
- izraditi prototip
- analizirati svoj poduzetnički pothvat
- prilagoditi poslovni plan
- razvijati vještinu timskog rada, toleranciju i uvažavanje mišljenja drugih

**PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA**

- Potaknuti na analiziranje i odabir najbolje ideje unutar tima.
- Osvijestiti učenike da dobra poslovna organizacija zahtjeva organiziranost, upornost i suradničke odnose.
- Potaknuti učenike da planiraju sve etape svog poduzetničkog pothvata i pritom poticati samostalnost i kreativnost te sposobnost rješavanja problema. Istaknuti važnost poštivanja vremenskih rokova i odgovornost svakog člana.
- Pripremiti prijedlog obrasca za poslovni plan kao pomoć učenicima.
- Kod pripreme i izrade poslovnog plana potaknuti učenike da razrade gdje će, i na koji način, raspolagati sa svojom dobiti iz poslovanja.

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: svi nastavni predmeti ovisno o osmišljenoj poduzetničkoj ideji i uočenom problemu.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema:

Građanski odgoj i obrazovanje, Održivi razvoj, IKT, Osobni i socijalni razvoj i Učiti kako učiti.

**KLJUČNI SADRŽAJI**

- poduzetnička ideja, poslovni plan, prototip, brendiranje, vizualni identitet, logo, slogan, ambalaža, dizajn ambalaže, promocija, marketing, marketinški trikovi, cilj promocije, ciljana publika, vrsta promotivnog materijala, reklama, trošak, vrste troškova, troškovi pokretanja, troškovi po jedinici proizvoda/usluge, financiranje razvoja tvrtke, investitor, crowdfunding, profit, poslovni plan, dijelovi poslovnog plana, poslovni model, poslovna ideja, vlastiti posao

**ODGOJNO–OBRAZOVNI  
ISHODI****C.1.2.**

Predstavlja i vrednuje svoju poduzetničku ideju za rješavanje uočenog problema.

**RAZRADA ISHODA**

- prezentirati svoj poslovni plan
- primijeniti vizualna sredstva komunikacije za prikaz poslovne ideje pomoću IKT-a
- javno predstaviti i argumentirati poduzetničku ideju
- razvijati vještine izlaganja pred publikom
- vrednovati svoju poduzetničku ideju

**PREPORUKE ZA OSTVARIVANJE ODGOJNO-OBRAZOVNIH ISHODA**

- Studij slučaja → pokazati primjere uspješnih poslovnih prezentera i prezentacija (Mogući primjer: *Steve Jobs, TEDx*).
- Osvijestiti učenike da je za uspješnu prezentaciju poslovne ideje važna dobra priprema i organizacija, ali i korištenje vizualnih sredstava.
- Planiranim aktivnostima kod učenika razvijati prezentacijske i komunikacijske vještine te iznošenje argumentiranog mišljenja („uvjeravajući govor“).
- Razvijati kod učenika samopouzdanje i tehnike kontroliranja treme u javnom nastupu te ukazati na značaj verbalne i neverbalne komunikacije.

- Pripremiti i upoznati učenike s obrascem za vrednovanje (mjerilo uspješnosti) → poticati kritički način razmišljanja u postupku vrednovanja poduzetničkih ideja (prezentiranje, analiza i diskusija o rezultatima vrednovanja).

Sadržaj odgojno-obrazovnog ishoda moguće je povezati s nastavnim predmetima: svi nastavni predmeti ovisno o osmišljenoj poduzetničkoj ideji i učenom problemu.

Ovaj odgojno-obrazovni ishod pridonosi usvajanju očekivanja međupredmetnih tema:

Građanski odgoj i obrazovanje, Održivi razvoj, IKT, Osobni i socijalni razvoj i Učiti kako učiti.

#### **KLJUČNI SADRŽAJI**

- prezentiranje, vizualna sredstva, vještine izlaganja, pitch, vrednovanje ideja/inovacija



## 5. TEME

U nastavku se nalazi prijedlog mogućih tema koje su u okviru programa RInovatoRI, a koje se uklapaju u prethodno prikazane domene.

R.br.	Prijedlog tema	Broj sati
1.	Tko su, i što rade RInovatoRI?	2
2.	Razbijmo mitove o poduzetništvu. Poduzetnik, poduzetništvo.	2
3.	Poduzetničke osobine i vještine, imamo li ih?	2
4.	Poduzetnička aktivnost.	4
5.	Tipovi poduzetništva Sadašnjost i budućnost poduzetništva.	4
6.	Trendovi i prilike.	2
7.	Ideja vs inovacija.	8
8.	Što je tržište? Zašto i kako ga istražiti?	4
9.	Tko je potrošač i zašto nam je važan? Analiza potrošača (kupac/korisnik)	2
10.	Što s prikupljenim podacima?	2
11.	Što je prototip i koja je njegova važnost.	2
12.	SWOT analiza.	2
13.	Cilj, vizija i misija.	2
14.	Izgradnja branda.	4
15.	Marketing.	4
16.	Planiranje troškova.	4
17.	Što je poslovni plan i zašto nam je potreban? Platno poslovnog modela.	4
18.	Predstavljanje poslovne ideje.	2
19.	Voditi, surađivati, odlučivati	2
20.	Uoči problem, osmisli rješenje i iskoristi priliku.	8
21.	Završna radionica i predstavljanje ideja/inovacija	2
22.	Team building i evaluacija radionica.	2
<b>UKUPNO</b>		<b>70</b>

## 7. UČENJE I POUČAVANJE

U programu RInovatoRI aktivnosti su u potpunosti usmjerene na učenika što znači da je nastava planirana kao aktivno, integrativno i iskustveno učenje.

U prijevodu to bi značilo da učenici **aktivno** istražuju, diskutiraju, pronalaze, planiraju, izrađuju, testiraju, analiziraju te izražavaju i argumentiraju osobna mišljenja, **integrativno** uče djelovanjem, iliti, kako je to Pestalozzi rekao, uče glavom, srcem i rukom te **iskustveno** uče kroz „greške“ koje su prihvatljive i poželjne.

Uloga je učitelja u poučavanju poduzetništva poticati učenika na isprobavanje ideja u praksi. On je **moderator** koji učenike ostavlja da sami dođu do prijedloga i ideja za rješavanje problema kako bi stekli prijeko potrebno poduzetničko iskustvo. Pritom potiče analizu pitanjima i usmjerava učenikovu pažnju na različite pristupe odabranoj temi. Učitelj nadgleda rad timova, potiče demokratski pristup, međusobno uvažavanje i poštivanje te preuzimanje odgovornosti za vlastito ponašanje kako bi svaki član grupe mogao sudjelovati u pojedinom izazovu i dati svoj doprinos.

Na takav način učitelj odabire i kombinira metode i oblike rada uvažavajući ciljeve i ishode učenja te inicijalno znanje i sposobnosti učenika. Da bi takvo učenje bilo zanimljivo, smisleno i motivirajuće jasno je da učenik treba biti u središtu procesa.

Kako bi se ovaj proces realizirao, nastavni sati trebaju biti oblikovani po sljedećim fazama:

1. **uvodna aktivnost** – igra asocijacije, igranje uloga, dijeljenje stavova i ideja putem digitalnog alata, oluja ideja, PMI metoda (+/-/*interesting*)
2. **uvođenje u određenu poduzetničku temu** – studij slučaja (analiza i proučavanje), ...
3. **aktivnost ili izazov** – učenici rade na razvoju učeničkih poslovnih ideja (učenje rješavanjem problema, učenje temeljeno na projektu, istraživačko učenje, storytelling, design thinking metoda, ...)
4. **predstavljanje i vrednovanje rješenja** – izrada prezentacije, pitch, ...

Za uvođenje u određenu poduzetničku temu potrebno je pripremiti različite praktične primjere i poslovne modele, pazeci pritom da budu primjereni uzrastu, koje će učenici sami analizirati te ih potaknuti da traže uzročno – posljedične odnose. Na taj će način, istražujući globalne trendove, samostalno doći do određenih spoznaja prema kojima će moći predložiti rješenje za nove poslovne modele ili inovacije istih.

Uloga učitelja je da, po završetku svake aktivnosti ili izazova, potakne učenike da podijele i predstave svoje rješenje sa ostatkom razreda te ih postavljanjem pitanja potakne da daju konstruktivne povratne informacije i ponude izmijene za poboljšanja predstavljenih ideja drugih timova. Na taj način učenici razvijaju kritičko mišljenje i toleranciju te uočavaju prednosti timskog rada.

Uz ovako oblikovan nastavni sat poduzetništvo postaje metoda koja se uči uz praksu i iskustvo te kroz analizu same prakse.

Trenutno živimo u doba inovativnih tehnologija poput 3D ispisa, robotike i umjetne inteligencije koje igraju važnu ulogu i daju ogromne mogućnosti za cirkularnu ekonomiju<sup>4</sup>, u kojoj se otpadni proizvodi ponovo koriste, prerađuju i recikliraju. Stoga je aktivnosti i izazove poželjno planirati

---

<sup>4</sup> GreenComp - Europski okvir kompetencija održivosti (2022).

upravo iz ovih područja jer će se na taj način učenici smisleno upoznati s primjenom navedenih tehnologija te lakše razumjeti kako iste mijenjaju industriju i čine je održivom i time daju doprinos društvu. Na taj način istovremeno usvajaju znanje o novim tehnologijama, zelenoj tranziciji, kružnoj ekonomiji te postaju pravi društveni poduzetnici. Radeći na projektnom zadatku učenik iskustveno uči ispreplićući promatranje, osobno iskustvo, eksperimentiranje, praktičan rad i apstraktno mišljenje.

Kroz dobro planirane grupne i individualne aktivnosti, koje su temeljene na izazovima, učenici uče kako riješiti uočeni problem, prepoznati poslovne prilike, preuzeti inicijativu i suradnički raditi u timu. Upravo takve aktivnosti povećavaju njihovu kreativnost, samopouzdanje, razvoj analitičkih vještina te vještina rješavanja problema. Naglasak na razvoju ovih kompetencija pomoći će učenicima da postanu pokretači promjena te budući predvodnici.

Osim navedenih vještina kod učenika se razvijaju i komunikacijske i prezentacijske vještine kao i znanja i umijeće iz informacijsko-komunikacijskih tehnologija, koja su već sada temelj sadašnjice u svim područjima ljudske djelatnosti<sup>5</sup>. Učenici predlažu i odabiru digitalne alate u kojima će izrađivati svoje prezentacije za vizualni i marketinški prikaz poslovne ideje, kao i digitalne alate pomoću kojih će međusobno surađivati ovisno o njihovim dosad stečenim digitalnim vještinama.

Od učitelja koji sudjeluje u procesu poučavanja učenika kao poduzetne osobe, očekuje se spremnost za promjene u pristupu prema učenju i poučavanju. Oni sami trebaju biti istraživači novih metoda i oblika učenja i poučavanja, inicijatori akcijskih istraživanja. Drugim riječima, trebaju sami biti usmjereni ka cjeloživotnom učenju i stalnom profesionalnom razvoju, ali i pratiti globalne trendove u društvu. Samo takav učitelj i moderator dobro će isplaniranim aktivnostima ubrzati i poboljšati proces. Aktivnosti i sadržaji za usvajanje odgojno-obrazovnih ishoda trebaju biti prilagođeni aktualnim potrebama zajednice i društva. Kurikulum time daje fleksibilnost u poučavanju i nudi autonomiju učitelju u osmišljavanju procesa učenja i poučavanja.

U planiranju aktivnosti odabrati strategije i inovativne metode učenja i poučavanja koje stavljaju učenika u središte procesa, a olakšavaju razumijevanje sadržaja te potiču kritičko razmišljanje.

Strategije: rješavanje problema, učenje simulacijom, interaktivno učenje, iskustveno učenje, suradnički oblici učenja i projektno učenje, potiču učenike da otkrivaju, istražuju i uče te samostalno, ili u timu, pronalaze svrhu učenja čime razvijaju motivaciju i upornost u testiranju i traženju pravog rješenja zadanog ili uočenog problema.

Problemska metoda, metoda istraživanja te učenje temeljeno na projektu, potiču učeničku znatiželju, kreativnost, originalnost, prilagodljivost, toleranciju i inicijativnost te učenici stječu umijeće kreativnog rješavanja problema preuzimajući rizik, a jačajući vjeru u vlastite sposobnosti, osobno mišljenje i uvjerenje. Učenici moraju imati veliku slobodu u odabiru problema kojeg žele riješiti, planiranju svoga rada, ali isto tako moraju preuzeti odgovornost za tako planirano učenje. Igra uloga i studij slučaja, kao simulacijske metode, doprinose razvoju gotovo svih poduzetnih osobina pa ih je prijeko potrebno uključiti u planirane aktivnosti.

Kroz planirane aktivnosti potrebno je da učenici usvoje i koriste tehnike i metode za generiranje ideja („*brainstorming*“, „*brainwalking*“, „*brainwriting*“, SCAMPER metoda), za vrednovanje ideja (PMI metoda (+/-/*interesting*)), za kreativno razmišljanje i donošenje odluka (metoda 6 šešira), za

---

<sup>5</sup> Europski okviri – EntreComp, DigComp i LifeComp.

strateško planiranje, osobni razvoj i kritičko razmišljanje (SWOT analiza, tehnika 6 univerzalnih pitanja) i brojne druge metode koje doprinose aktivnom poučavanju, a koje će učitelj provoditelj sam istražujući otkriti (storytelling, design thinking metoda, ...).

Kod organizacije aktivnosti važnu ulogu ima i odabir oblika rada. Koji će se oblici koristiti ovisi o ključnom sadržaju, metodama rada i dostupnim medijima. Preporuka je koristiti suradnički i interaktivni oblik rada s obzirom da on potiče razvoj poduzetničkih osobina, a učitelj treba voditi brigu o pravilima i strategijama za uspješan rad u grupi. Kako bi učitelj provoditelj mogao ostvariti ishode i planirane aktivnosti potrebno je paziti da broj učenika (14 – 16 učenika programa). Isto tako, klasičan raspored učionica (klupe u redovima) predstavlja prepreku za suradnju učenik-učenik, učenik-učitelj, pa je poželjno klupe formirati za rad u grupama.

Odabir tehnika i metoda za aktivnosti potrebno je planirati prema ishodima, potrebama učenika i dostupnim materijalnim resursima.



## 8. VREDNOVANJE

U programu RInovatoRI vrednuje se usvojenost ishoda prema odgojno-obrazovnim očekivanjima koji su definirani u trima domenama.

Vrednovanje je sastavni dio procesa učenja u kojem sudjeluju i učenici i učitelj s ciljem unapređenja učenja i napredovanja učenika. Važnu ulogu u procesu vrednovanja ima **povratna informacija** između svih dionika procesa: učitelj→učenik, učenik→učitelj, učenik→učenik, ali i uključivanje učenika u proces **samovrednovanja**. Međusobnim vrednovanjem učenici postaju aktivni sudionici procesa *vrednovanje kao učenje*.

Uključivanjem u različite projekte i sajmove organizirane od strane lokalne zajednice i obrazovnih institucija, učenici će dobiti i priliku za **vanjsko vrednovanje** vlastitog procesa učenja, odnosno projekta i poslovne ideje.

### Vrednovanje rada usmjereno je na:

1) **rad na projektu - od ideje do proizvoda**

Učitelj s učenicima izrađuje rubriku za vrednovanje projekta kako bi učenicima bile jasne sastavnice za vrednovanje po kojima se timovi međusobno vrednuju.

2) **odgovornost i sudjelovanje**

Učenik preuzima odgovornost za dodijeljen dio zadatka u timu, poštuje postavljene rokove pravila za provedbu aktivnosti, iskazuje upornost u realizaciji planiranih aktivnosti.

3) **komunikaciju i suradnju**

Učenik uspješno surađuje s članovima tima te primjereno i argumentirano komunicira, kako sa učiteljem, učenicima tako i sa stručnim gostima (aktivno postavljanje pitanja, vođenje intervjua, razgovora ili rasprave, uvažava različitosti mišljenja članova tima, prihvaća vrednovanje vršnjaka i učitelja, ...)

4) **vizualna sredstva komunikacije**

Učenik izrađuje: prezentaciju, anketu, infografiku s podacima istraživanja, logo, analizu kupca, plakat, mapu empatije, priprema sadržaj za mrežnu stranicu, skica prototipa, videozapis, ...

5) **samoprocjenu poduzetnih osobina**

Na početku provedbe programa provodi se upitnik. Učenici prepoznaju i objektivno procjenjuju koje poduzetne osobine posjeduju (skala od 1 do 5). Na kraju programa ponavlja se ista aktivnost kako bi napravili usporedbu i osvijestili se o potrebi jačanja određenih osobina.

## LITERATURA

1. Zakon o odgoju i obrazovanju u osnovnoj i srednjoj školi (*Narodne novine*, 87/08, 86/09, 92/10, 105/10)
2. Državni pedagoški standard osnovnoškolskog sustava odgoja i obrazovanja (*Narodne novine*, 63/08)
3. Komárková, I., Conrads, J., i Collado, A. (2015). Entrepreneurship Competence: An Overview of Existing Concepts, Policies and Initiatives – In-depth case studies report.
4. Kuzmenko, I. (2018). Formation of competency "entrepreneurship and financial literacy": modern landmarks.
5. Mlinarević, V., Sablić, M., i Matić, A. (2015). Culture of education for entrepreneurial competences – the driving force of economic development in eastern Croatia. *Economy of eastern Croatia – yesterday, today, tomorrow*.
6. Popova, A., i Kostadinova, M. (2022). Developing a Positive Mindset to Entrepreneurship and Social Activity through the Innovative Learning System (InnoSchool). *Vocational Education*.
7. Prince, M. (2004). "Does active learning work? A review of the research." *Journal of Engineering Education*, 93(3), 223-231.
8. Xu, E., Wang, W., i Wang, Q. (2023). The effectiveness of collaborative problem solving in promoting students' critical thinking: A meta-analysis based on empirical literature. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(1), 1-11.

Mrežni izvori:

1. Kurikulum međupredmetne teme Poduzetništvo za osnovne i srednje škole, <https://mzom.gov.hr/UserDocsImages/dokumenti/Publikacije/Medupredmetne/Kurikulum%20medupredmetne%20teme%20Poduzetnistvo%20za%20osnovne%20i%20srednje%20skole.pdf> (pristupljeno: 15. veljače 2023.)
2. EntreComp, europski okvir poduzetničkih kompetencija (2019), <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=hr&pubId=8201&furtherPubs=yes> (pristupljeno: 15. siječanja 2023.)
3. Preporuke Europskog parlamenta i Vijeća EU o ključnim kompetencijama za cjeloživotno učenje (2006), <https://eur-lex.europa.eu/legal->

[content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32006H0962&from=EN](#) (pristupljeno: 27. kolovoza 2023.)

4. Izvješće o budućnosti radnih mjesta (2023.), <https://www.weforum.org/reports/the-future-of-jobs-report-2023/digest> (pristupljeno: 24. siječnja 2023.)
5. GreenComp: europski okvir kompetencija za održivost (2022.), [https://joint-research-centre.ec.europa.eu/greencomp-european-sustainability-competence-framework\\_en](https://joint-research-centre.ec.europa.eu/greencomp-european-sustainability-competence-framework_en) (pristupljeno: 24. kolovoza 2023.)
6. Poduzetničke potporne institucije: <https://gov.hr/hr/poduzetnicka-infrastruktura/1368> (pristupljeno: 27. kolovoza 2023.)

