



## 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	Súkromná stredná odborná škola podnikania
4. Názov projektu	Zvýšenie kvality odborného vzdelávania a prípravy na Súkromnej strednej odbornej škole podnikania Zvolen
5. Kód projektu ITMS2014+	312011Z833
6. Názov pedagogického klubu	Život EKOfirmy
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	25.11. 2021
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	Budova školy-miestnosť odbornej prípravy
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Renáta Henešová
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	<a href="http://www.skolapodnikania.sk">www.skolapodnikania.sk</a>

### 11. Manažérske zhrnutie:

**klúčové slová:** klientela, kontakt, obchodný partneri, analýza trhu, networking

**krátka anotácia:**

Zasadnutie pedagogického klubu sa zameriava na oboznámenie a využitie inovatívnych metód vo vyučovacom prostredí v prepojení na prax s cieľom rozvoja kľúčových kompetencií u žiakov, ako sú ich komunikačné zručnosti, schopnosť sa priestorovo orientovať, hľadať informácie a vedieť ich správne vyhodnotiť.

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

Témou stretnutia sú: „Kontakty a ich význam v podnikaní.“  
„Základ úspechu každého podnikania.“

Hlavné body:

- Ako môžu nové kontakty pomôcť rozvinúť podnikanie?
- výber správnej klientely
- oslovenie nových cieľových skupín, nových trhov
- viac kanálov – viac ciest
- Paretovo pravidlo 80:20  
(<https://podnikam.sk/kontakty-zaklad-uspechu-kazdeho-podnikania/>)

Pedagógovia na svojom zasadnutí diskutovali na danú tému, hľadali k nej užitočné informácie, spôsoby ako v tejto téme zaujať žiakov.

Každé jedno podnikanie závisí od toho, koľko ľudí o danom podnikateľovi a jeho službách vie a koľko z nich sa rozhodne vybrať si práve jeho. Môže predávať tie najkvalitnejšie produkty široko-diaľko alebo poskytovať tie najlepšie služby, no nie je mu to na nič, kým sa o ňom ľudia nedozvedia a jeho kvality sa „nerozkríknu do sveta“.

Networking nekončí len pri dohadzovaní nových klientov. Často je hlavným prínosom získania nového kontaktu spolupráca na projektoch, ktoré majú význam a potenciál pre obe firmy. Množstvo firiem sa často rozhodne aj pre spoločné založenie nového projektu, do ktorého obe strany prispievajú niečím vlastným.

Je dôležité pre podnikateľov, aby sa pravidelne stretávali s inými podnikateľmi a diskutovali. Okrem obchodných prípadov prediskutovali aj nové trendy v podnikaní, účtovníctve, či nové zákony, ktoré sa dotýkajú aj ich biznisu. Informácie, ktoré poskytnú iní podnikatelia z okolia daného podnikateľa, umožňujú daným podnikateľom ostať neustále v obraze, byť flexibilnejšími a pripravenými na príležitosti, resp. hrozby okolia a situácie na trhu.

### 13. Závěry a odporúčania:

Učítelia na záver spoločne zhodnotili, že je veľmi dôležité aplikovať teoretické vedomosti na príkladoch z praxe, aby žiaci získané vedomosti a znalosti aplikovali do ich budúcich životov, zdravého fungovania rozvoja komunikačných zručností, ktoré im napomáhajú nadväzovať nové kontakty a tak budovať a rozširovať ich úspešné podnikanie, resp. profesijný rast.

Budovanie biznisu by sa dalo prirovnať k budovaniu domu. Najprv je dôležitá vízia, akýsi cieľ. Nasleduje plán – projekt, nákup materiálu, budovanie základov, samotná výstavba a finálne dokončenie. Kontakty sú ako základy, nevyhnutné pre úspešné budovania akéhokoľvek podnikania.

14. Vypracoval (meno, priezvisko)	Ing. Renáta Henešová
15. Dátum	25.11.2021
16. Podpis	[redacted]
17. Schválil (meno, priezvisko)	[redacted]
18. Dátum	26.11.2021
19. Podpis	[redacted]

#### Príloha:

Prezenčná listina zo stretnutia pedagogického klubu