****

**Anotace volitelného předmětu pro žáky 8.A a 4.AB4 ve školním roce 2024/25**

**Název předmětu:** **Ekonomicko-marketingový seminář - EMS**

**Specifikace:** Ekonomika, daňová evidence, marketing a komunikační dovednosti

**Maximální počet žáků:** 16 v jedné skupině

**Cíl semináře a cílová skupina:** Seminář je určen pro studenty 4. ročníků a oktávy, kteří:

1. uvažují o studiu na VŠ ekon. či market. zaměření
2. uvažují o vlastní výdělečné činnosti
3. uvažují, že po SŠ nastoupí do zaměstnání ekon. povahy
4. vzhledem k praktické povaze je seminář také vhodný pro budoucí právníky, manažery apod.

Seminář je převážně zaměřen na praktickou aplikaci ekonomických činností (doklady, daňová evidence, investování, trh práce, inflace aj.). Žáci většinou sami nebo ve skupinkách zpracovávají takové typy úloh, se kterými se v životě pravděpodobně potkají a které posílí jejich finanční gramotnost i uplatnění na trhu práce.

Teoretická část je věnována ekonomickým pojmům a makroekonomickým ukazatelům, není hlavní náplní semináře a v semináři také nebudou opakovány maturitní otázky.

**Obsah**:

1. Základní ekonomické pojmy – opakování (září)

Mikroekonomie a makroekonomie. Trh, nabídka, poptávka, konkurence, ekon. subjekty, zákl. ekon. otázky, potřeby.

2. Stanovení ceny (září)

Metody stanovení cen, výpočet ceny.

3. Finance, doklady plat. styku, fakturace, majetek(říjen)

Formy a doklady plat. styku (VDP, PPD, příkaz k úhradě). Fakturace.

4. Investování(říjen)

Zásady zdravého investování, cenné papíry, trh s akciemi, rodinný rozpočet.

5. Základy daňové evidence, daňové přiznání (listopad)

Majetek, odpisy.Vedení daňové evidence: příjmy, výdaje. Přiznáni k dani z příjmu.

6. Národní hospodářství (listopad)

Základní makroekonomické ukazatele (HDP, inflace, nezaměstnanost aj.)

7. Obchodní korespondence (prosinec)

Náležitosti obchodních dopisů. Nabídka, poptávka, žádost, reklamace.

8. Základní pojmy z marketingu (prosinec)

Marketingový mix, výrobek, životní cyklus výrobku.

9. Formy propagace, online marketing (leden)

Jednotlivé formy propagace off i online. Zásady moderního market. Tvorba webové stránky na šabloně.

10. Komunikace, jednání s klientem (únor)

Verbální a neverbální složka komunikace. Jednání s klientem. Asertivita.

11. Trh práce(únor)

Důležité kompetence a soft skills pro uplatnění na trhu práce. Jak na kvalitní CV. Pracovní pohovor.

Založení živnosti. Time management. Stres management.

12. Prezentace na veřejnosti (březen, duben)

Jak na prezentaci, která zaujme. Vystupování na veřejnosti.

**Metody:**Frontální výuka kombinovaná se samostatnou prací studentů (řešení příkladů z praxe za pomoci využití PC), případně skupinová práce

**Klasifikace za pololetí:**1-2 písemné zkoušení, 1 projekt s následnou prezentací, průběžná klasifikace praktických

**Vyučující:**Ing. Eva Skubidová Havířov, 20. 11. 2023