

# ECVET - definovanie vzdelávacích výstupov v mobilitných projektoch

*Tréningový seminár*

---

BRATISLAVA

19. 11. 2015

# Tréning

---

Úlohy:

1. Určiť oblasť, pre ktorú je mobilita vhodná
2. Nájsť partnerov (obed 😊 )
3. Určiť jednotky vzdelávacích výstupov
4. Prideliť jednotkám vzdelávacie výstupy
5. Prezentovať

# Čo je „vzdelávací výstup“?

---

“Výsledky vzdelávania sú vyjadrenia o tom, čo učiaci sa vie, chápe a je schopný urobiť po ukončení procesu vzdelávania, ktoré sú definované z hľadiska vedomostí, zručností a kompetencií.” (Odporúčanie 2008/C 111/01)

**Vedomosti:** Vedomosti sú súborom faktorov, zásad, teórií a postupov, ktoré sa vzťahujú na oblasť práce a štúdia.

**Zručnosti:** Sú spôsobilosťou uplatňovať vedomosti a využívať know-how na splnenie úloh a problémov. V kontexte európskeho kvalifikačného rámca sú zručnosti opísané ako kognitívne (vrátane využívania logického, intuitívneho a kreatívneho myslenia) alebo praktické (vyžadujúce manuálnu zručnosť a používanie metód, materiálov, prostriedkov a nástrojov)”

**Kompetencie:** Kompetencie predstavujú také rozumové/zmyslové/motorické kvality/vlastnosti jednotlivca, ktoré sú nevyhnutným predpokladom využitia nadobudnutých vedomostí, zručností a schopností na kvalitné vykonanie požadovanej činnosti v určitom prostredí (pracovnom, študijnom, osobnom) a za určitých okolností (napr. interakcia s ľuďmi).

# Prečo vzdelávacie výstupy?

---

Porovnateľnosť:

- na úrovni VP
- na úrovni kvalifikácií
- na úrovni jednotlivcov
- medzi krajinami

Zrozumiteľnosť a jednoznačnosť: pre „pisateľa“ aj pre „čitateľa“

***A dúfajme***

*Akumulácia*

*Prenositeľnosť*

# Kde všade sa stretávame s VV?

---

Vzdelávacie programy (ŠVP, ŠkVP, ŠP, APĎV...)

Kvalifikácie

Národný štandard zamestnania

Katalógy pracovných činností

Pracovná náplň

Inzeráty – pracovné ponuky

# Aké majú byť VV?

---

**Overiteľné:** pozorovateľné, merateľné

- pri písaní VV hneď zvažovať, ako bude hodnotený

**Jednoznačné:** „užívateľ“ musí presne chápať, čo musí vedieť, vykonať a ako vykonať, keď číta VV

- zvažiť, pre koho píšeme VV

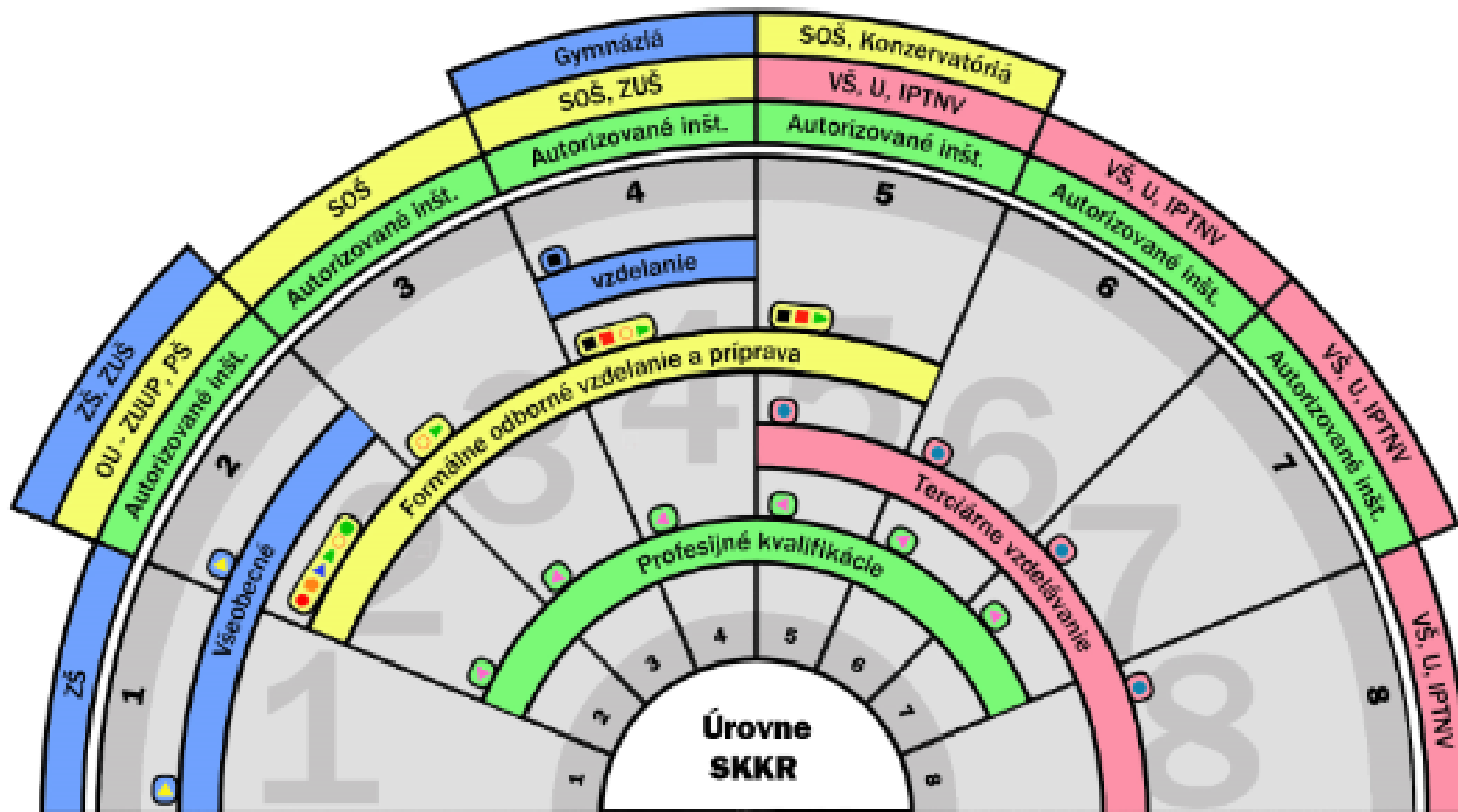
- zvažiť, pre aký účel píšeme VV

**Jednoduché:** 1 VV = 1 výrok o 1 vedomosti/zručnosti

**Dosiahnuteľné**

**Objektívne**





**Slovenský kvalifikačný rámec - SKKR**

<http://kvalifikacie.sk/katalog-skkr>



# Vzdelávacie výstupy v „mobilitách“

---

Základné otázky:

**Prečo? Čo? Komu? Ako?**

Prečo chcem projekt? Aká je motivácia? Čo chcem dosiahnuť? Pre koho je projekt určený? Čo získa? Ako to chcem dosiahnuť?

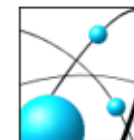
Príklad: OA sa obrátila na Národné kontaktné miesto pre ECVET so žiadosťou o radu, ako spracovať projekt. Predložili návrh projektu, ktorý predstavoval príliš široký a vágny záber VV, z ktorých nebolo zrejmé, aký je účel projektu. Napriek krátkosti času NKM požiadalo OA o analýzu situácie. Na základe analýzy OA projekt prepracovala tak, aby zodpovedal skutočnej potrebe školy.

# Dobrý príklad

Projekt: CREDCHEM

## Projektové mobility

Odborný program realizovaný v zahraničnej inštitúcii



	Vzdelávacie jednotky	Realizované v zahraničnej inštitúcii
1	Oddeľovanie a miešanie látok	BG
2	Materiálové konštanty – stanovenie vlastností látok	ČR
3	Spektroskopická analýza látok	HU, PL
4a	Odmerná analýza látok	ČR, HU, PL
4b	Gravimetrická analýza látok	
5	Delenie a analýza látok chromatograficky	BG, DE, IT
6	Príprava anorganických a organických látok	
7	Metódy syntézy látok	BG
8a	Izolácia a identifikácia buniek a mikroorganizmov	
8b	Izolácia a dôkaz látok v biologickom materiáli	

# Neviem sa rozhodnúť 😊...

<b>Room Sales and Marketing</b>	He/she knows the rules of fixing a price and is able to sell a room under given preconditions. He/she knows the different offers of the establishment, is able to evaluate the different	He/she knows how to implement the instruments of market observation, knows the trade competitors on the market and the location factors, knows the offers and demands and is able to estimate the position of	He/she is able to use the marketing mix in order to develop specific marketing measures and to evaluate the results. He/she is able to analyse the gained data and to deduct the consequences.	He/she is cooperating with the marketing department and, together with them, designs a marketing plan and fixes the sales targets (selection of target groups, creation of new products, new sales channels,
---------------------------------	--	---	--	--



	requirements of guests and to sell the respective convenient products or arrangements.	the establishment in the total economic context. He/she is aware of the importance of specific professional contacts with the respective ordering parties, contractors, customers, clients, and is able to maintain the adequate business relationships in full compliance with the legal regulations.	He/she is able to apply statistic methods and to present the results in reports. He/she sells events and regional products (cross selling). He/she knows the tools to obtain information about the satisfaction of guests, by the guests and by the staff, and to evaluate it.	calculation of prices and discounts, and projecting and implementing publicity campaigns). He/she has contacts with and cooperates with operators in the region or with tourism associations or similar, and is able to develop products autonomously together with them.
--	--	--	--	---

...lebo

<b>Názov odboru/kvalifikácie</b>	<b>6336 M informačné technológie a informačné služby v cestovnom ruchu</b>	<b>úroveň EQF (ak dostupná)</b>	<b>4</b>
<b>Kód a názov vzdelávacej jednotky</b>	<b>ET LMU - 1: Vybrané rezervačné a reštauračné systémy v ubytovacích zariadeniach</b>		
<b>Očakávané učebné výsledky</b>			
<b>Vedomosti</b>	<b>Zručnosti</b>	<b>Kompetencie</b>	
Študent pozná: <ul style="list-style-type: none"><li>- spôsob práce so softvérom rezervačného a reštauračného systému v ubytovacích zariadeniach</li><li>- základnú legislatívu klasifikácie ubytovacích zariadení (Vyhl. 277/2008)</li><li>- základné informácie o ponuke ubytovacích a stravovacích služieb vrátane informácií o cenách poskytovaných služieb</li><li>- celkovú ponuku ubytovacieho zariadenia</li><li>- spôsob evidencie hostí a sortiment poskytovaných služieb</li><li>- pozná podklady pre účtovníctvo</li><li>- pozná zásady komunikácie s hosťami</li><li>- pozná zásady ústnej aj písomnej komunikácie</li><li>- pravidlá nastavovania cien a predávania izieb za daných podmienok</li></ul>	Študent vie: <ul style="list-style-type: none"><li>- využívať potrebné nástroje rezervačného a reštauračného systému</li><li>- aktualizovať databázu hostí a vkladať faktúry do účtovného systému</li><li>- dodržiavať hygienu práce a BOZP</li><li>- pohotovo reagovať, samostatne myslieť a riešiť vzniknuté situácie</li><li>- vie zabezpečiť oficiálnu korešpondenciu a pracovať s rezerváciami</li></ul>	Študent je schopný: <ul style="list-style-type: none"><li>- zistiť stav objednávky (rezervácie, obsadenosť izieb pomocou rezervačného systému)</li><li>- vykonávať krátkodobé zmeny objednávok, plánovať efektívne chod recepcie</li><li>- spolupracovať s regionálnymi prevádzkovateľmi alebo turistickými zariadeniami, ktoré ponúkajú svoje služby ubytovaciemu zariadeniu,</li><li>- vybavovať požiadavky, sťažnosti a reklamácie zákazníkov</li></ul>	

# Podme sa pozrieť na zlý príklad

---

1. Oboznámiť sa s ponukou cestovnej kancelárie a jej marketingovou stratégiou a naučiť sa ju vytvoriť
2. Vyhľadať potrebné informácií na internete, podľa potreby CK resp. CA vytvoriť propagačný leták
3. Spolupracovať s hotelmi a ďalšími poskytovateľmi služieb
4. Vytvoriť a spracovať tabuľku napr. na vyhodnotenie dotazníka spokojnosti

# Tréning

---

Úlohy:

1. Projekt
2. Jednotky vzdelávacích výstupov
3. Vzdelávacie výstupy

---

**SUCHÉ VÍNO ≠ OXYMORON**





Úloha:

---

**Navrhnuť modelový projekt stáže pre žiakov vo vybranom učebnom/študijnom odbore na obdobie 3 týždňov:**

**Prezentovať cieľ projektu, VV, JVV, hodnotenie**