



EKONOMSKA I UPRAVNA ŠKOLA
Vukovarska 37
21000 SPLIT

UPUTE ZA PROVEDBU DRŽAVNOG SAJMA VJEŽBENIČKIH TVRTKI

Financijsko znanje za uspješno poslovanje



Upute izradili:

Suzana Mikulić, Ivan Režić

Split, ožujak 2026.



Sadržaj

UVOD	2
PRIJAVA SUDIONIKA	3
OBVEZE PRIJAVLJENIH TIMOVA PRIJE PROVEDBE	4
PROVEDBA DRŽAVNOG SAJMA VJEŽBENIČKIH TVRTKI	4
VREDNOVANJE I RANGIRANJE SAJMA VJEŽBENIČKIH TVRTKI	6

UVOD

Državni sajam vježbeničkih tvrtki pod temom „**Financijsko znanje za uspješno poslovanje**“ održat će se 10. travnja 2026. godine u Ekonomskoj i upravnoj školi u Splitu. Temom sajma želi se naglasiti važnost financijske pismenosti kao ključne kompetencije suvremenog poslovanja, koja učenicima omogućuje odgovorno upravljanje osobnim financijama, razvoj odgovornih financijskih navika i poduzetničkog razmišljanja.

U skladu s modernizacijom strukovnog obrazovanja i uvođenjem modularne nastave, osobito modula *Uvod u osobne financije*, Sajam predstavlja priliku za povezivanje teorijskih znanja s praktičnim iskustvima kroz rad vježbeničkih tvrtki. Time se učenicima omogućuje razvoj financijskih, poduzetničkih i digitalnih kompetencija potrebnih za uspješno uključivanje na tržište rada i nastavak obrazovanja.

U cilju promicanja zanimanja u sektoru Ekonomija i trgovina, ovim sajamskim događajem dodatno se ističe značaj razvoja poduzetničkih kompetencija učenika kroz suvremene oblike učenja, projektni rad i simulaciju poslovanja u vježbeničkim tvrtkama, u skladu s novim strukovnim kurikulumima.

Pravo sudjelovanja na Sajmu imaju sve vježbeničke tvrtke u kojima rade učenici trećih i četvrtih razreda na nastavnim predmetima Vježbenička tvrtka i/ili Strukovne vježbe te svi učenici koji rade u vježbeničkim tvrtkama kroz izvannastavne aktivnosti ili dodatnu nastavu propisanu školskim kurikulumom. Svaku školu na sajmu vježbeničkih tvrtki može predstavljati jedna vježbenička tvrtka. Na štandu može biti najviše dvoje učenika jedne vježbeničke tvrtke.

Tema Državnog sajma vježbeničkih tvrtki 2026. – Split
"Financijsko znanje za uspješno poslovanje"

PRIJAVA SUDIONIKA

Nakon inicijalnog iskaza interesa sve škole trebaju prijaviti timove s traženim podacima. Prijava timova za sudjelovanje na Državnom sajmu vježbeničkih tvrtki u Splitu može se obaviti najkasnije do 13. ožujka 2026. na mail adresu eus.sajam@gmail.com

U prijavi natjecateljskih timova potrebno je navesti:

- naziv škole,
- ime i prezime mentora,
- ime i prezime oba učenika tima te njihove adrese e-pošte (obvezno: skole.hr)
- naziv i djelatnost vježbeničke tvrtke
- logo vježbeničke tvrtke u PNG formatu (minimalna rezolucija od 400*400 piksela)

OBVEZE PRIJAVLJENIH TIMOVA PRIJE PROVEDBE

S ciljem povećanja vidljivosti i atraktivnosti Državnog sajma vježbeničkih tvrtki prijavljeni timovi obvezni su:

- izraditi i poslati **do 20. ožujka 2026.** promotivni video Vašeg grada, škole i vježbeničke tvrtke u maksimalnom trajanju od 2 minute na eus.sajam@gmail.com koji će se vrednovati
Preporuka: koristite <https://jumboiskon.tportal.hr/jumbo-upload>
- ponijeti autohtoni predmet na Sajam kojim ćete predstaviti Vaš kraj, a koji ćete razmijeniti s jednom od vježbeničkih tvrtki na Sajmu
- izraditi i na sajam ponijeti plakat vježbeničke tvrtke vodeći računa o temi sajma, dimenzije A2 (420 cm * 594 cm) koji ćete izložiti na svom štandu te služiti kao vizualna prezentacija i promotivni materijal vaše vježbeničke tvrtke

PROVEDBA DRŽAVNOG SAJMA VJEŽBENIČKIH TVRTKI

Državni sajam vježbeničkih tvrtki organizira Ekonomska i upravna škola u Splitu. Prosudbeno povjerenstvo u suradnji sa školom domaćinom zaduženo je za provedbu Državnog sajma i vrednovanje natjecateljskih postignuća na Sajmu.

Za obavljanje svih aktivnosti natjecatelja tijekom Sajma potrebno je:

- pripremiti promotivni materijal za uređenje štanda uključujući plakat vježbeničke tvrtke na temu: **„Financijsko znanje za uspješno poslovanje“**
- pripremiti obrasce za sajamsko poslovanje (narudžbenu i račun)
- pripremiti *portfolio* promotivnih materijala
- instalirati čitač QR *coda* na pametnim telefonima natjecatelja
- pripremiti skole.hr adrese oba natjecatelja i znati lozinku

Na Sajmu vježbeničkih tvrtki učenici će:

1. postaviti štand vježbeničke tvrtke koju predstavljaju,
2. prezentirati proizvode/usluge vježbeničke tvrtke koju predstavljaju,
3. provoditi aktivnosti kupoprodajnog procesa,
 - sudjelovati u prodajnom razgovoru pred članovima povjerenstva,
4. sudjelovati u *Financijskom izazovu*

Ad. 1) Svim sudionicima Sajma vježbeničkih tvrtki potrebno je osigurati iste uvjete u izložbenom prostoru, odnosno opremu koja uključuje: izložbeni štand prema skici 1 i ispisan naziv vježbeničke tvrtke i logo tvrtke na gornjoj grafici štanda.

Skica 1. SKICA IDEJNOG RJEŠENJA ŠTANDA



Dimenzije štanda: 80 x 200 x 45 cm (širina x visina x dubina)

Gornja grafika štanda: 80 x 29 cm će sadržavati jednoobrazni naziv vježbeničke tvrtke koji će osigurati škola domaćin

Ukupna dimenzija donje grafike: 178 x 80 cm od čega pročelje: 80 x 80 cm

Izložbeni prostor svake vježbeničke tvrtke bit će kvadratnog oblika dimenzija približno 150 x 150 cm uključujući dimenzije štanda 45 x 80 cm bez dodatne opreme.

PROLAZ

Natjecateljski tim obavezan je urediti izložbeni prostor (štand) u roku od 60 minuta, a prema vremenu planiranom u hodogramu Sajma, služeći se pritom vlastitom kreativnošću i pripremljenim promotivnim materijalima/sredstvima. Gotovi promotivni materijali partnerske tvrtke neće se vrednovati. Mentori ne mogu biti nazočni u prostoru održavanja Sajma vježbeničkih tvrtki za vrijeme uređenja štandova, odnosno ne mogu sudjelovati u uređenju štanda. Tijekom uređenja štanda tim obavezno mora postaviti izrađeni plakat vježbeničke tvrtke povezan s temom Sajma: **„Financijsko znanje za uspješno poslovanje“**

Nakon provedbe Sajma vježbeničke tvrtke natjecatelji su dužni rasporemiti štand na način da se ne oštete unutrašnje i vanjske stranice štanda.

Ad. 2) Za vrijeme trajanja Sajma učenici će u izložbenom prostoru prezentirati proizvode/usluge vježbeničke tvrtke koju predstavljaju te popunjavati poslovnu dokumentaciju. Kako bi sajamsko poslovanje rezultiralo željenim poslovnim efektima, zadatak je natjecateljskih timova privući pozornost posjetitelja i potencijalnih kupaca atraktivnim promotivnim materijalom i uspješnim prezentacijskim vještinama natjecateljskog tima.

Ad. 3) U sklopu sajma provodit će se i aktivnosti kupoprodajnog procesa, koje uključuju:

- provoditi kupoprodajne aktivnosti s drugim vježbeničkim tvrtkama
- prezentirati rad svoje vježbeničke tvrtke posjetiteljima Sajma
- vrednovati vizualni identitet štanda drugih vježbeničkih tvrtki koje sudjeluju na Sajmu.
- vrednovati vizualni identitet prodajnog osoblja drugih vježbeničkih tvrtki koje sudjeluju na Sajmu.
- sudjelovati u prodajnom razgovoru
 - u prodajnom razgovoru sudjeluje po jedan natjecatelj iz svake vježbeničke tvrtke
 - ždrijebom će se izvući po dvije vježbeničke tvrtke čiji će predstavnici sudjelovati u prodajnim razgovorima
 - svaki član tima jedne vježbeničke tvrtke će obaviti dva prodajna razgovora, jedan u ulozi kupca, a drugi u ulozi prodavača
 - prodajni razgovor vrednuje prosudbeno povjerenstvo prema unaprijed definiranoj kriterijskoj rubrici
 - jedan prodajni razgovor traje maksimalno 5 minuta
 - tijekom prodajnog razgovora učenici se služe promotivnim materijalom svoje tvrtke (npr. posjetnica, katalog, cjenik ...), te poslovnom dokumentacijom
 - prodajni razgovor i popunjavanje računa vrednovat će članovi prosudbenog povjerenstva prema unaprijed definiranim kriterijima, a tijekom popunjavanja računa sudionicima će biti osigurano korištenje kalkulatora
- sudjelovati u aktivnostima digitalnog marketinga

Ad. 4) Financijski izazov

U okviru Državnog sajma vježbeničkih tvrtki provest će se aktivnost **Financijski izazov**, čiji je cilj provjera razine financijske pismenosti i sposobnosti donošenja poslovnih odluka. Tijekom Sajma, svaki tim će analizirati zadani financijski scenarij te predložiti optimalno rješenje u skladu s financijskim i poslovnim ciljevima vježbeničke tvrtke. Svaki tim dobiva određeno vrijeme (5-10 minuta) za analizu situacije i pripremu prijedloga rješenja.

VREDNOVANJE I RANGIRANJE SAJMA VJEŽBENIČKIH TVRTKI

Članovi Prosudbenog povjerenstva će tijekom održavanja Sajma vježbeničkih tvrtki prema unaprijed utvrđenim kriterijima vrednovati odnosno sumirati:

- vizualni identitet štanda i osoblja na štandu (vršnjačko vrednovanje)
- prodajni razgovor
- digitalni marketing
- sudjelovanje predstavnika vježbeničke tvrtke u *Financijskom izazovu*.

Vrednovanje se provodi putem dolje prikazanoga ocjenjivačkog lista, koji ispunjava Prosudbeno povjerenstvo. U slučaju jednakog broja bodova veći plasman će ostvariti natjecateljski timovi koji imaju najveći broj bodova u kategoriji II. prodajni razgovor, pa po potrebi nadalje redom: po kategoriji IV. financijski izazov, pa III. digitalni marketing i na kraju I. vizualni identitet.

Na kraju Sajma vježbeničkih tvrtki, Prosudbeno povjerenstvo će objaviti ljestvicu poretka natjecateljskih timova.

Sajam vježbeničkih tvrtki bodovat će se prema sljedećim kriterijima.

ELEMENTI VREDNOVANJA - Nastup vježbeničke tvrtke na Sajmu vježbeničkih tvrtki	BODOVI			OSTVARENI BODOVI
I. VIZUALNI IDENTITET ŠTANDA I OSOBLJA NA ŠTANDU (vršnjačko vrednovanje)				
- vizualni identitet štanda (vršnjačko vrednovanje tijekom Sajma)	0	1	2	
- vizualni identitet osoblja (vršnjačko vrednovanje tijekom Sajma)	0	1	2	
2 boda= najbolji tim po ukupnim bodovima 1 bod =sljedeća tri tima po ukupnim bodovima				
*vršnjačko vrednovanje, svaki tim bira tri najbolje vježbeničke tvrtke po gornja dva kriterija i dodjeljuje im 3-2-1 bod) ** u slučaju istog broja ukupnih bodova više timova može dobiti 2 ili 1 bod po kategoriji				
(maksimalno 4 boda) UKUPNO I.				/4
II. PRODAJNI RAZGOVOR (5 minuta po razgovoru)				
PRODAJNI RAZGOVOR – u ulozi prodavača				
- Natjecatelj je jasno predstavlja sebe i vježbeničku tvrtku.	0	1		
- Natjecatelj je ispitao potrebe kupca.	0	1		
- Natjecatelj je jasno predstavio proizvod ili uslugu iz ponude u skladu s potrebama kupca	0	1		
- Natjecatelj je istaknuo ključne koristi za kupca (u skladu s potrebama)	0	1		
- Natjecatelj je jasno definirao sljedeći korak nakon razgovora (zaključivanje prodaje i ispunjavanje poslovne dokumentacije nakon razgovora)	0	1		
- Natjecatelj je uspješno upravljao vremenom razgovora u zadanom vremenskom okviru	0	1		
- Natjecatelj se služio promo materijalom tijekom kupoprodajnog razgovora	0	1		

- Natjecatelj je aktivno slušao i argumentirano reagirao na odgovore kupca	0	1				
- Natjecatelj je nakon prodajnog razgovora ispravno popunio račun na osnovu narudžbe kupca (računski dio 1 bod, ostatak računa 1 bod) <i>Popunjavanje računa ne računa se u vrijeme određeno za prodajni razgovor.</i>	0	1	2			
PRODAJNI RAZGOVOR – vrednuju se obje uloge						
- Verbalna i neverbalna komunikacija natjecatelja je u obje uloge bila poslovna i primjerena tijekom prodajnih razgovora (kao kupac i prodavač)	0	1	2			
- Natjecatelj je u obje uloge bio siguran tijekom prodajnih razgovora (kao kupac i prodavač)	0	1	2			
(maksimalno 14 bodova) UKUPNO II.					/14	
III. DIGITALNI MARKETING						
- izrada videa, oblikovanje (trajanje do 2 minute, format, slika i zvuk)	0	1				
- izrada videa, sadržaj (obuhvaćene sve smjernice, predstavljen grad, škola i vježbenička tvrtka)	0	1				
- izrada videa, atraktivnost (nalazi se u top 3 videa po broju lajkova do početka Sajma)	0	1				
- provoditi aktivnosti digitalnog marketinga kroz redovito objavljivanje vizualnog sadržaja na Instagramu škole domaćina, uz minimalno tri (3) objave tijekom pripreme i trajanja sajma	0	1				
(maksimalno 4 boda) UKUPNO III.					/4	
IV. FINANCIJSKI IZAZOV						
- financijski poslovni izazov - istovremeno svi predstavnici vježbeničkih tvrtki igraju kviz - 5 bodova >90% - 4 boda 80-89,99 % - 3 boda 65-79,99% - 2 boda 50-64,99% - 1 bod 30-49,99% - 0 bod <30%	0	1	2	3	4	5
(maksimalno 5 bodova) UKUPNO IV.					/5	
(max. 27 bodova) UKUPNO (I. + II. + III. + IV.)					/27	