



4. Üzleti és alkalmazott informatika

Projekt Nr. 2022-1-FR01-KA220-VET-000086996





Tantárgy(ak)

Üzleti és alkalmazott informatika, Üzleti képzés, Informatika,

Évfolyam(ok):

szakközépiskolai 1 évfolyam üzleti képzések; valamint informatikai rendszerirányítási és programozási képzések.

Célcsoport osztály(ok) és/vagy évfolyam(ok) jellemzése:

- Az informatikai rendszerirányítási és programozási tantárgyon részt vevő, az adatbázis-kezeléssel kapcsolatos ismeretekkel rendelkező üzleti képzés tanulói.
- A tanulók előzetes ismeretei a témával kapcsolatban: az üzleti képzés tanulói rendelkeznek ismeretekkel az üzleti tantárgyak tartalmáról, de kevés/nem rendelkeznek ismeretekkel az adatbázis szerkezetéről.
- Az informatikai rendszermenedzsment és programozás tantárgy tanulói megfelelő ismeretekkel rendelkeznek az adatbázis-lekérdezésekről és -szerkezetéről, de kevésbé értik az üzleti tantárgyak követelményeket.

Modul oktatása/tanulása eredményeként elérendő oktatási cél(ok)

- A fő cél az, hogy a tanulók mindkét kurzusból menedzsment- és adatbázis-szerkesztési készségekkel/szakértelemmel rendelkezzenek. Az üzleti kurzus tanulóinak a menedzsment rendszerekre vonatkozó követelményeket kell átadniuk, az informatikai rendszermenedzsment és programozás kurzus tanulóinak pedig az adatbázis-struktúra követelményeiről kell koncepciókat cserélniük.

Várható eredmények

- Az üzleti tanulók jelentést készítenek az információs rendszerek menedzsment követelményeiről, és azt a megadott adatbázis-strukturálás támogatásával bemutatják. Az informatikai rendszermenedzsment és programozás szakos tanulók adatbázisokat fejlesztenek az információs rendszerek támogatására az üzleti tanulók számára. Minden adatbázist meg kell beszélni a tanárral és mindkét kurzus tanulóival.



A modul általános rövid bemutatása

Üzleti képzés:

- Bevezetés az ügyféladatbázis-kezelésbe
- Ügyféladatok gyűjtése és tárolása
- Ügyféladatok elemzése és értelmezése
- Értékesítési elemzések és jelentések
- Ügyféladatok biztonsága és adatvédelem

Informatikai rendszermenedzsment és programozás képzés:

- Adatbázis strukturálása SQL segítségével
- Táblázat létrehozása és karbantartása
- Fejlett adatbázis-összetevők
- Adatbázisbiztonság és hozzáférés-szabályozás

Hogyan kívánja motiválni/bevonni a tanulókat/növelni a tanuló tanulási aktivitását (digitális/hagyományos eszközökkel)

A tanulók a saját tantárgyaikban és a többi kurzus tanulóival való eszmecsere és koncepciócsere érdekében interakcióba lépnek egymással.

Mindkét kurzuson a tanulók olyan feladatokat dolgoznak ki, amelyek során digitális eszközöket használnak az együttműködésre, az értékelésre és a projektre vonatkozó visszajelzésekre.

Az óra/modul struktúrája/tervezete lépésről lépésre (a konkrét modul digitális tartalma és linkjei/képernyő képei)

Üzleti képzés:

- Projekt módszer a tanárral: 30 perc.;
- Online vita és a követelmények meghatározása: 60 perc;
- Projektmenedzsment követelmények meghatározása a Jamboard segítségével¹ : 30 perc.
- Fejlesztés: 60 perc;

¹ A tevékenység létrehozásának időpontjában a JamBoard még nem volt lezárva. Más digitális interaktív tábla alkalmazások is használhatók, mint például a Microsoft Whiteboard (lásd később).



- Pitch prezentációk: 120 perc;
- Tudás értékelés Kahoot segítségével: 15 perc;

Informatikai rendszerek kezelése és programozása:

- Projekt módszer a tanárral: 30 perc;
- Online vita és a követelmények meghatározása: 60 perc;
- Projekt adatbázis követelményeinek meghatározása Whiteboard használatával: 30 perc.;
- Fejlesztés: 60 perc;
- Pitch prezentációk: 120 perc;
- Tudás értékelés Kahoot segítségével: 15 perc;

A tanuló szempontjából milyen előnyökkel/hozzáadott értékekkel jár az adott tevékenységhez választott digitális eszköz(ök).

A Microsoft Whiteboard lehetővé teszi, hogy több tanuló egyszerre dolgozzon egy digitális térben, megkönnyítve a vizuális anyagok és ötletek megosztását. Az eszköz használatának kiválasztását az az igény vezérelte, hogy a két osztály távolról együtt tudjon dolgozni, és a tanárok ellenőrizhessék, esetleg tippeket adhassanak.

A Kahootnak motiválja a diákokat, mert játékos formában tesztelheti a tudásukat, megismételheti a fontos fogalmakat, és segíthet az tanultak megtartásában. A tanárok számára jelentést ad, amelyben ellenőrizhető, hogy a diákok mely válaszokat rontották el, így a tanulók javíthatnak és átismételhetik az anyagot.

A Canva nagyszerű eszköz a prezentációkhoz, mivel számos ingyenes animált dizájnt kínál, és sokkal színesebb és vonzóbb, mint a PowerPoint. A prezentációk célja, hogy segítsék a tanulókat a tartalom prezentációjában és a közös munka eredményeinek ismertetésében.

A Moodle-t a tanítási és tanulási folyamat támogatására használták a tananyagok digitális hozzáféréseinek biztosításával: digitális tartalmak, feladatok/tesztek, csoportmunka biztosítása és önértékelések.

A konkrét modul digitális tartalma és linkjei/képernyő képei:



Együttműködés a Microsoft Whiteboardon:

Projeto TG+TGPSI (CRM + BD)
Definição de requisitos (TG) a incluir num sistema de informação do tipo CRM; Definição de estrutura, tabelas e campos na base de dados (TGPSI)
Seção e azul: Proposta de tabelas e campos
Seção a laranja: Questões ou dúvidas sobre a base de dados.

CRM

- Qual as informações necessárias de registar sobre os vendedores?
R: sim, nome e nome
- Os vendedores são referenciados nas compras / vendas?
R: sim, nome e nº e nome.
- Como se relacionam os vendedores com as compras / vendas?
R: os vendedores são os responsáveis pelas vendas e as compras são feitas por eles.
- Quais os campos que pretendem acrescentar, nas tabelas a criar colocam em **destacado**.
- Os campos criados serão acrescentados para a base de dados para a base de dados.

Base de Dados

- Produto**
 - Cod_Produto *
 - Nome
 - Tipo_produto
 - Custo
- Produto / Compra**
 - Cod_Produto *
 - Id_compra *
 - Quantidade
 - Desconto
- Compra**
 - Id_Compra *
 - Cliente
 - Data
 - Valor_Total
- Cliente**
 - Id_Cliente *
 - Nome
 - Data_Assinamento
 - Genero
 - Estado_civil
- Histórico**
 - Id_Histórico *
 - Cliente
 - DTM F
- Conteúdo**
 - Cod_Conteúdo *
 - Endereco(URL)
 - Tipo
- Acesso**
 - Id_Acesso *
 - Histórico *
 - Conteúdo *
 - Data *
 - Hora *
- Marketing**
 - Id_Campanha *
 - Data *
 - Descrição
- Segurança**
 - Id_usuario *
 - AcessoLevel
 - Username
 - PWD
- Campanha**
 - Cod_Campanha *
 - Data *
 - Data_F

Kvíz a Moodle-on



Question **1**

Not yet answered

Marked out of 12.50

Por que a privacidade e a proteção dos dados dos clientes são importantes na gestão de base de dados?

Select one:

- Para reduzir custos operacionais
- Para evitar penalidades legais e manter a confiança dos clientes
- Para aumentar o número de clientes
- Para facilitar a exportação de dados para terceiros

Question **2**

Not yet answered

Marked out of 12.50

O que é um sistema de CRM?

Select one:

- Um sistema de gestão de recursos corporativos
- Um sistema de armazenamento de dados fiscais
- Um sistema de gestão de relacionamento com clientes
- Um sistema de segurança de dados

Canva bemutató:



INFORMAÇÕES DE CLIENTES QUE DEVEM CONSTAR NA BASE DE DADOS



INFORMAÇÕES PESSOAIS

- Nome completo
- Data de nascimento
- Gênero

INFORMAÇÕES DE PREFERÊNCIAS

- Preferências de contacto
- Histórico de compras
- Preferências de produtos e serviços

INFORMAÇÕES DE CONTACTO

- Endereço de email
- Número de telefone
- Endereço residencial
- Endereço de correspondência (se for diferente do endereço residencial)

DETALHES DE CONTA

- Número ou ID do cliente
- Nome de usuário (se for aplicável)
- Senha (armazenada de forma segura e criptografada)

INFORMAÇÕES PROFISSIONAIS

- Nome da empresa
- Cargo ou posição
- Endereço comercial
- Telefone comercial

INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

- Histórico de pagamento
- Dados de faturamento
- Métodos de pagamento preferidos

Modult/leckét/tanórát készítette:

Teresa Braga, José Costa (INETE - Portugália)