## VSTUPNÍ ČÁST

#### Název modulu

Prodejna

#### Kód modulu

66-m-3/AA02

#### Typ vzdělávání

Odborné vzdělávání

#### Typ modulu

odborný teoretický

### Využitelnost vzdělávacího modulu

#### Kategorie dosaženého vzdělání

H (EQF úroveň 3)

L0 (EQF úroveň 4)

#### Skupiny oborů

66 - Obchod

#### Komplexní úloha

#### Obory vzdělání - poznámky

66-51-H/01 Prodavač

66-41-L/01 Obchodník

#### Délka modulu (počet hodin)

20

#### Poznámka k délce modulu

#### Platnost modulu od

30. 04. 2020

#### Platnost modulu do

#### Vstupní předpoklady

Nejsou stanoveny.

## JÁDRO MODULU

#### Charakteristika modulu

Po zvládnutí problematiky modulu bude žák disponovat teoretickými znalostmi o prodejně, které budou připraveni aplikovat v praxi. Především o její vnější a vnitřní úpravě, zařízení prodejny v závislosti na formě prodeje a dispozičním řešení prodejny. Modul připraví žáky i na to, jak postupovat při ochraně zboží před škůdci.

#### Očekávané výsledky učení

**Výsledky ve vazbě na RVP:**

popíše základní prodejní jednotku a určí vhodné zařízení podle druhu prodávaného zboží;

**Žák:**

* určí, co tvoří vnější úpravu prodejny
* specifikuje a charakterizuje – výkladní skříň, firemní štít, vchod do prodejny
* určí, co tvoří vnitřní úpravu prodejny
* charakterizuje jednotlivé prostory prodejny
* vyjmenuje kategorie požadavků na zařízení prodejny
* specifikuje požadavky na zařízení prodejny
* vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny pro samoobslužný prodej
* vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny pro prodej volným výběrem
* vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny s pultovým prodejem
* vyjmenuje zařízení pro skladování zboží
* vyjmenuje škůdce, kteří se mohou v prodejně vyskytovat
* určí jak postupovat v případě výskytu škůdců
* vyjmenuje preventivní opatření při ochraně zboží proti škůdcům

#### Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

* vnější úprava prodejny – firemní štít, výkladní skříň, vstup do prodejny
* vnitřní úprava prodejny – rozdělení vnitřních prostor
* dispoziční řešení prodejny
* požadavky na zařízení prodejny
* zařízení prodejny pro: samoobslužný prodej, prodej volným výběrem a pultový prodej
* zařízení pro skladování zboží
* ochrana zboží proti škůdcům

#### Učební činnosti žáků a strategie výuky

**Strategie výuky:**

odborný výklad, prezentace pracoviště, diskuse žáků ve skupině s využitím vlastních zkušeností (jako zákazníka)

**Učební činnosti:**

Žák:

* sleduje odborný výklad vyučujícího a pracuje s informacemi z výkladu
* využívá internetové zdroje
* vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů
* provádí konzultaci s vyučujícím
* pracuje s informacemi v kolektivu
* prokazuje aktivitu a zájem o danou problematiku
* uplatňuje získané teoretické znalosti v praxi
* podílí se aktivně na práci v pracovním kolektivu

Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:

* vyjmenuje a popíše vnější úpravu prodejny
* charakterizuje jednotlivé činitele vnější úpravy prodejny
* určí význam jednotlivých náležitostí vnější úpravy prodejny
* určí, co tvoří vnitřní úpravu prodejny
* vyjmenuje a charakterizuje jednotlivé vnitřní prostory prodejny
* rozliší jednotlivé typy dispozičního řešení prodejny a graficky jej znázorní
* vyjmenuje jednotlivé skupiny požadavků na zařízení prodejny
* zařadí požadavky na zařízení prodejny do skupin
* charakterizuje jednotlivé požadavky na zařízení prodejny
* vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro samoobslužný prodej
* vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro prodej volným výběrem
* vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro pultový prodej
* vyjmenuje jednotlivé zařízení pro skladování zboží
* vyjmenuje škůdce, kteří se mohou v prodejně vyskytovat
* určí preventivní opatření při ochraně zboží proti škůdcům
* popíše postup při likvidaci škůdců v prodejně

#### Zařazení do učebního plánu, ročník

* 66-51-H-01 Prodavač - 1. ročník
* 66-41-L/01 Obchodník - 1. ročník

## VÝSTUPNÍ ČÁST

#### Způsob ověřování dosažených výsledků

Hodnocení bude probíhat v rámci písemného a ústního ověřování teoretických znalostí jednotlivých témat.

**Písemné zkoušení** - ověří znalosti témat otevřenými otázkami:

* vnější úprava prodejny
* vnitřní úprava prodejny
* požadavky na zařízení prodejny
* zařízení prodejny pro různé typy prodeje
* ochrana zboží

**Ústní zkoušení** – budou prověřovány teoretické znalosti obsaženy v modulu. Hodnotit se bude obsahová správnost odpovědí, samostatnost při odpovědích, nutnost pokládání návodných otázek

#### Kritéria hodnocení

**Písemné zkoušení** – žák může získat celkem maximálně 50 bodů

**Ústní zkoušení** – žák zodpoví 4 otázky, uspěje při zodpovězení 1 z nich. Za ústní prověření znalostí může žák získat max. 20 bodů (max. 5 bodů za každou otázku)

**Celkem** žák může získat maximálně 70 bodů

Převodová tabulka bodů na známku

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **procentní vyjádření** | **Počet bodů** | **Známka** |
| 100  -  91% | 70  -  64 | výborný |
| 90  -  76% | 63  -  53 | chvalitebný |
| 75  -  56% | 52  -  39 | dobrý |
| 55  -  36% | 38 -  25 | dostatečný |
| 35 a méně % | 25  -  méně | nedostatečný |

Podmínkou je účast na modulu ve výši 80%.

Žák modul nesplní v případě nedosažení požadované minimální procentní hranice.

#### Doporučená literatura

NOVOTNÝ, Mojmír., Obchodní provoz. ( pro SOU ), nakl. Uč. Fortuna, 2007, ISBN80-7168-845-2

#### Poznámky

#### Obsahové upřesnění

OV RVP - Odborné vzdělávání ve vztahu k RVP

Materiál vznikl v rámci projektu Modernizace odborného vzdělávání (MOV), který byl spolufinancován z Evropských strukturálních a investičních fondů a jehož realizaci zajišťoval Národní pedagogický institut České republiky. Autorem materiálu a všech jeho částí, není-li uvedeno jinak, je Lenka Zatloukalová. [Creative Commons CC BY SA 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/deed.cs) – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.