## VSTUPNÍ ČÁST

#### Název modulu

Obuv a kožená galanterie

#### Kód modulu

66-m-3/AA04

#### Typ vzdělávání

Odborné vzdělávání

#### Typ modulu

(odborný) teoreticko–praktický

### 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 úspěšném zvládnutí problematiky modulu bude žák připraven na prodej sortimentu obuvi a kožená galanterie. Připraví zboží k prodeji a uskuteční vlastní prodej a nabídku tohoto sortimentu, souběžně bude ovládat ošetřování zboží, vystavování, skladování, odbornou komunikaci a prezentaci zboží.

#### Očekávané výsledky učení

**Výsledky ve vazbě na RVP:**

prodávat kvalifikovaně zboží

**Žák:**

* uvede historii a původ obuvi
* popíše základní části obuvi
* rozdělí obuv podle výrobních způsobů, účelovosti, materiálu, střihu
* vysvětlí správné určování velikostí
* popíše možné vady obuvi a kožedělného zboží
* rozdělí sortiment kožené galanterie do skupin
* vyjmenuje skupiny drobného zboží
* charakterizuje jednotlivé druhy zboží
* zhodnotí jakost výrobků
* vysvětlí technickou normalizaci
* vysvětlí zásady skladovaní
* popíše způsoby vystavování
* provádí odbornou poradenskou službu
* zabalí a naúčtuje zboží
* vyřídí případné reklamační řízení
* provede doplňkovou nabídku

#### Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

* Původ a historie obuvi
* Obuv
* Kožená galanterie
* Výrobní postupy
* Rozdělení materiálů
* Symboly materiálů a ošetřování
* Podmínky ošetřování pro spotřebitele
* Záruční list
* Objednávka zboží
* Dodací list a faktura
* Velikostní tabulky
* Komunikace se zákazníkem při prodeji obuvi a kožené galanterie
* Nabídka a poradenská služba
* Doplňková nabídka
* Reklamace zboží
* Vystavování zboží
* Ocenění zboží
* Předvedení zboží
* Zabalení zboží
* Prodej zboží

#### Učební činnosti žáků a strategie výuky

**Strategie výuky:**

odborný výklad, instrukce, nácvik modelových situací, zpracování prezentací, aplikace teoretických poznatků v praxi s odbornou podporou učitele, odborná praxe pod dohledem na reálném pracovišti

**Učební činnosti:**

Žák:

* sleduje odborný výklad učitele a pracuje s informacemi z výkladu
* využívá internetové zdroje
* vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů
* žák pracuje samostatně a v případě nejasností konzultuje problematiku s učitelem
* pracuje s informacemi v kolektivu
* prokazuje aktivitu při řešení  dané problematiky
* vyhodnotí závěr
* podílí se na nových úkolech
* odhaluje společně chyby a nedostatky a zdůvodní je
* úkoly prezentuje před kolektivem a připouští připomínky jiných

Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:

* definuje základní zbožíznalecké pojmy
* pojmenuje odbornou terminologii
* užívá odborné výrazy
* pojmenuje výrobní materiály
* vyjmenuje sortiment kožedělného zboží
* charakterizuje symboly ošetřování
* pracuje se získanými informacemi o zboží
* uplatňuje získané teoretické vědomosti při prodeji
* dodržuje BOZP a HACCP
* odliší způsob vystavování
* vysvětlí zásady skladování
* využívá propagační materiály a ostatní prostředky podpory prodeje
* použije cenovky a jiné označení zboží
* pojmenuje zásady ošetřování zboží
* využívá informační technologie v provozu
* kontroluje správnost cen
* pracuje s daňovými doklady a objasní jejich náležitosti
* určí náležitosti reklamačního listu
* stanoví podmínky reklamačního řízení
* sleduje aktuální ceny zboží
* vysvětlí zásady třídění obalů
* sleduje spotřebitelskou poptávku
* rozliší typy zákazníků
* provádí odbornou poradenskou službu
* využívá zásady odborné komunikace

#### Zařazení do učebního plánu, ročník

* 66-51-H-01 Prodavač - 2. ročník
* 66-41-L/01 Obchodník - 2. ročník

## VÝSTUPNÍ ČÁST

#### Způsob ověřování dosažených výsledků

Hodnocení je složeno ze tří části, žák musí absolvovat každou část hodnocení:

**1) Písemné ověření teoretických znalostí formou testu**.

Test obsáhne následující odbornou problematiku:

* Historie, materiály k výrobě a obuvi (10 otázek)
* Sortimentní skupiny (10 otázek)
* Vady, ošetřování a vystavování ( 5 otázek)

Bodová hodnota jedné otázky je 1 bod, struktura testové otázky – výběr jedné správné odpovědi ze tří možností.

**2) Prezentace zboží formou výstavky před třídou dle zadaného tématu.**

Žák připraví výstavku zboží včetně cenovek a vhodných dekoratérských doplňků.

**3) Prodej kožedělného zboží v provozu, nabídka a poradenská činnost.**

Budou ověřovány tyto schopnosti žáka:

* uvést historii obuvi a výroby kožedělného zboží,
* popsat a rozlišit materiály k výrobě,
* rozčlenit sortiment do zbožíznaleckých skupin,
* uvést vady a způsoby ošetřování,
* vystavit zboží v provozu prodejny,
* provést prezentaci zboží v provozu s využitím prostředků podpory prodeje,
* ocenit zboží,
* provést konkrétní nabídku a poradenskou službu,
* doporučit velikost,
* provést doplňkovou nabídku a poprodejní servis,
* vést odbornou komunikaci se zákazníkem.

#### Kritéria hodnocení

1. Písemný test – maximální počet bodů 25
2. Prezentace zboží před třídou  – maximální počet bodů 5
3. Prodej kožedělného zboží v provozu, nabídka a poradenská činnost – maximální počet bodů 20
* Nabídka a poradenská služba (10 bodů)
* Doplňková nabídka, poprodejní servis a odborná komunikace služba (10 bodů)

**Celkem žák může získat maximálně 70 bodů**

Převodová tabulka bodů na známku

|  |  |
| --- | --- |
| **Počet bodů** | **Známka** |
| 70 - 61 | výborný |
| 60 - 52 | chvalitebný |
| 51 - 44 | dobrý |
| 43 - 35 | dostatečný |
| 34 -  0 | nedostatečný |

Žák splnil modul v případě, že z části č.3 (Prodej kožedělného zboží v provozu, nabídka a poradenská činnost) získá minimálně 10 bodů, v opačném případě žák modul nesplnil.

#### Doporučená literatura

KAVINA, Karel, ZBOŽÍZNALSTVÍ textilního, oděvního a kožedělného zboží, (pro SOU), IQ 147, spol. s. r. o., rok 1997, ISBN: 80-238-0700-5

NOVOTNÝ, Mojmír., Obchodní provoz. ( proSOU ), nakl. Uč. Fortuna, 2007, ISBN: 80-7168-845-1

#### Poznámky

Doporučené rozvržení hodin:

teoretické vyučování – 10 hodin

praktické vyučování – 10 hodin

#### 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.