



EVROPSKÁ UNIE  
Evropské strukturální a investiční fondy  
Operační program Výzkum, vývoj a vzdělávání



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,  
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

## 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 skladování
- popíše způsoby vystavování
- provádí odbornou poradenskou službu
- zabalí a naučtuje 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 částí, 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 dekorátérských 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](#) – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.*