## VSTUPNÍ ČÁST

#### Název modulu

Formy prodeje zboží a služby obchodu

#### Kód modulu

66-m-3/AA12

#### 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)

12

#### Poznámka k délce modulu

#### Platnost modulu od

30. 04. 2020

#### Platnost modulu do

#### Vstupní předpoklady

Nejsou stanoveny.

## JÁDRO MODULU

#### Charakteristika modulu

Žák získá teoretický přehled o formách prodeje zboží a službách poskytovaných obchodem při prodeji zboží.

#### Očekávané výsledky učení

**Výsledky ve vazbě na RVP:**

* vyjmenuje a vysvětlí rozdíly mezi jednotlivými formami prodeje;
* rozlišuje druhy služeb podle sortimentu, posoudí jejích význam, uplatnění, výhody i nevýhody;

**Žák:**

* popíše čtyři základní fáze prodeje zboží
* vysvětlí rozdíl mezi otevřeným a uzavřeným systémem prodeje zboží
* vyjmenuje a popíše základní formy prodeje zboží
* určí doplňkové formy prodeje zboží
* zvolí (určí) pro daný sortiment zboží k vhodnou formu prodeje
* popíše jednotlivé druhy služeb obchodu
* vysvětlí význam služeb pro obchod i zákazníka
* charakterizuje pojem poradenská služba
* zajistí vhodnou službu spojenou s prodejem zboží dle požadavku zákazníka

#### Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

* Základní formy prodeje v otevřeném prodejním systému
* Základní formy prodeje v   uzavřeném systému prodeje
* Doplňkové formy prodeje
* Služby obchodu

#### Učební činnosti žáků a strategie výuky

**Strategie výuky:**

Odborný výklad, modelové situace a praktická cvičení, prezentace.  Aplikace teoretických poznatků v reálném prostředí obchodu s odbornou podporou učitele.

**Učební činnosti:**

Žák

* využívá informace z teoretického výkladu vyučujícího a z odborného výcviku
* konzultuje nejasnosti s vyučujícím
* je aktivní v přípravě prezentací
* využívá informační technologie
* vyhledává nové informace ze svého oboru

Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:

* rozčlení formy prodeje zboží
* zdůvodní volbu vhodné formy prodeje
* popíše základní formy prodeje zboží
* charakterizuje jejich výhody a nevýhody
* popíše samoobslužný prodej, prodej volným výběrem, kombinovaný a pultový prodej
* charakterizuje doplňkové formy prodeje
* uvede vhodný sortiment zboží pro jednotlivé formy prodeje
* vysvětlí význam služeb pro obchod a pro zákazníka a popíše je

#### 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

**1) Písemné zkoušení:** se bude skládat z otevřených otázek, jejichž součástí budou praktické příklady z reálného pracoviště na téma:

* základní formy prodeje zboží a jejich charakteristika, výhody a nevýhody
* doplňkové formy prodeje, charakteristika internetového obchodu
* služby obchodu placené, neplacené a zprostředkované

**2) Žákovská prezentace:** bude obsahovat modelový příklad z praxe na téma:

* prodej zboží v různých formách prodeje a služby obchodu

Budou ověřovány tyto znalosti, schopnosti a dovednosti žáka:

* jmenovat a charakterizovat jednotlivé formy obchodu
* k jednotlivým formám přiřadit vhodný prodejní sortiment
* vysvětlit význam služeb obchodu a rozčlenit je na placené, neplacené a zprostředkované
* jmenovat a popsat jednotlivé služby obchodu

#### Kritéria hodnocení

**Písemné zkoušení:** žák získá maximálně 45 bodů, s ohledem na konkrétní témata:

* základní formy prodeje zboží a jejich charakteristika, výhody a nevýhody – maximálně 15 bodů
* sortiment zboží vhodný pro jednotlivé formy prodeje - maximálně 5 bodů
* doplňkové formy prodeje – maximálně 10 bodů
* služby obchodu – maximálně 15 bodů

U písemného zkoušení se hodnotí věcná správnost výkladu pojmů, aplikace teoretických znalostí do praktických příkladů z reálného pracoviště a samostatnost.

**Žákovská prezentace:** žák získá maximálně 30 bodů. Hodnotit se bude po obsahové a věcné stránce, dodržení stanovených parametrů zadaných učitelem (počet stran prezentace, správné obsahové uchopení tématu apod.) a samostatnost prezentace.

**Podmínkou splnění modulu je minimální účast ve výši 6 hodin.**

Převodová tabulka bodů na známku:

|  |  |
| --- | --- |
| **Počet bodů** | **Známka** |
| 75 - 68 | výborný |
| 67 - 53 | chvalitebný |
| 52 - 35 | dobrý |
| 34 - 20 | dostatečný |
| 19 a méně | nedostatečný |

Žák modul nesplní v případě nedosažení požadované minimální bodové hranice hranice, tj. 19 a méně.

#### Doporučená literatura

NOVOTNÝ, Mojmír. Obchodní provoz 2005. (pro SOU), ISBN 80-7168-845-2

#### 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.