



# 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 jejich 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, tj. 19 a méně.

## Doporučená literatura

NOVOTNÝ, Mojmir. 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*

