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

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

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 – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.