



VSTUPNÍ ČÁST

Název modulu

Distribuce a její využití v marketingové praxi

Kód modulu

63-m-4/AM52

Typ vzdělávání

Odborné vzdělávání

Typ modulu

odborný teoretický

Využitelnost vzdělávacího modulu

Kategorie dosaženého vzdělání

M (EQF úroveň 4)

Skupiny oborů

63 - Ekonomika a administrativa

Komplexní úloha

Distribuce a její využití v marketingové praxi

Obory vzdělání - poznámky

- 63-41-M/01 – Ekonomika a podnikání
- 63-41-M/04 – Obchodní akademie

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

Modul je určen pro obory vzdělání s různým zaměřením a bude realizován na teoretickém základu. Žák získá obecný přehled o marketingovém mixu, jeho využití v ekonomickém prostředí a komplexní charakteristiku distribuce, jakožto jednu ze složek marketingového mixu. Samostatně bude žák schopen definovat pojem distribuce a její charakteristiku, funkce distribučních cest, funkci maloobchodu a velkoobchodu a stanovit maloobchodní mix.

Očekávané výsledky učení

Výsledky učení ve vazbě na RVP:

- na příkladu ukáže prodejní cesty, vysvětlí důvody použití mezičlánků

Žák:

1. charakterizuje distribuci v rámci marketingového mixu
2. na příkladu ukáže prodejní cesty, vysvětlí důvody použití mezičlánků
3. navrhne vhodnou distribuční cestu pro určitý produkt
4. charakterizuje velkoobchod a maloobchod včetně jejich výhod a nevýhod

Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

- Marketing
- Marketingový mix
- Distribuce

Učební činnosti žáků a strategie výuky

Strategie výuky

Metody slovní:

- monologické metody (popis, vysvětlování, výklad)
- dialogické metody (rozhovor, diskuse)
- metody práce s učebnicí, knihou, odborným časopisem, případovou studií

Metody praktické:

- aplikace teoretických poznatků na praktických příkladech s odbornou podporou učitele

Učební činnosti

Žák:

- pracuje s informacemi získanými z výkladu učitele
- při své činnosti uplatňuje práci s odborným textem
- vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů
- konzultuje danou problematiku s učitelem
- aplikuje teoretické poznatky do praktických příkladů
- odhaluje případnou chybovost a provede opravu
- zpracované zadání prezentuje před třídou a učitelem

Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:

1. Charakterizuje distribuci v rámci marketingového mixu
 - definuje a vysvětlí pojem distribuce
 - rozliší přímou a nepřímou distribuci včetně jejich výhod a nevýhod
 - ve spolupráci s učitelem navrhne vhodnou distribuční cestu pro konkrétní produkt
 - samostatně vyjmenuje a popíše různé mezičlánky distribučních cest
 - charakterizuje pojem intenzita prodeje a rozliší její druhy
2. Na příkladu ukáže prodejní cesty, vysvětlí důvody použití mezičlánků
 - ve spolupráci s učitelem vyjmenuje a popíše mezičlánky prodejní cesty
 - definuje druhy prodejních cest
 - u jednotlivých výrobků popíše prodejní cesty
 - na příkladu distribuční cesty výrobku vybere hodící se mezičlánky
 - na příkladu zvoleného výrobku navrhne účelné mezičlánky prodejní cesty
 - ve skupině žáků vysvětlí výběr použitých mezičlánků u předem daných výrobků
3. Navrhne vhodnou distribuční cestu pro určitý produkt
 - samostatně definuje přímou a nepřímou distribuční cestu
 - popíše vliv faktoru času a místa na distribuci
 - charakterizuje funkce distribuční cesty
 - u jednotlivých příkladů výrobků vybere vhodnou distribuční cestu a své rozhodnutí vysvětlí
 - na příkladu existujících výrobků zhodnotí vhodnost zvolené distribuční cesty
4. Charakterizuje velkoobchod a maloobchod včetně jejich výhod a nevýhod

- vyjmenuje a popíše typy velkoobchodů
- vysvětlí funkce velkoobchodů
- ve spolupráci s učitelem klasifikuje existující velkoobchody na praktických příkladech
- v součinnosti se spolužáky vyjmenuje výhody a nevýhody jednotlivých typů velkoobchodů na konkrétních příkladech
- vyjmenuje a charakterizuje typy maloobchodních jednotek
- popíše vývoj maloobchodu a stručně charakterizuje současnou maloobchodní síť
- samostatně nebo ve skupině žáků vybere vhodnou maloobchodní jednotku pro určitý výrobek

Zařazení do učebního plánu, ročník

63-41-M/01 – Ekonomika a podnikání, 3. ročník

VÝSTUPNÍ ČÁST

Způsob ověřování dosažených výsledků

- Písemné zkoušení: se skládá z teoretické a praktické části a je celohodinové.
 - Teoretická část obsahuje testové, otevřené, uzavřené a výběrové otázky zejména s těmito tématy:
 - marketing a jeho cíle
 - úloha marketingového mixu
 - charakteristika distribučních cest
 - intenzita prodeje
 - definování maloobchodu a její sítě
 - definování velkoobchodu
- Praktická část obsahuje příklad, zaměřený na distribuční cesty, maloobchodní a velkoobchodní jednotky a na sestavení vhodného maloobchodního mixu včetně maloobchodních triků. Pro zpracování praktické části jsou vyžadovány znalosti a dovednosti z těchto oblastí:
 - marketingový mix
 - distribuce – obecná charakteristika
 - klasifikace distribučních cest
 - funkce a typy velkoobchodu
 - maloobchodní jednotky a maloobchodní mix
- Ústní zkoušení: je založeno na interakci učitele a žáka při hodnocení. Důraz je kladen na zjištění, zda žák učivo pochopil a zda získané poznatky aplikuje v praktických situacích a nalézá řešení problémů.

Kritéria hodnocení

- Písemné zkoušení:
- teoretická část: žák získá maximálně 40 bodů, z toho musí získat alespoň 15 bodů, aby uspěl.
- praktická část: žák získá maximálně 60 bodů, z toho musí získat alespoň 35 bodů, aby uspěl.

Při hodnocení se zohledňuje:

- využití jednotlivých distribučních cest
- schopnost, na základě vybraného maloobchodu sestavit vhodný maloobchodní mix
- vysvětlení funkcí a typů velkoobchodu
- vlastní návrhy obchodních triků
- rozpoznání vhodné maloobchodní jednotky pro konkrétní výrobky
- obhajoba řešeného zadání
- Ústní zkoušení: žák dostane 5 otázek, z toho musí zodpovědět alespoň 3, aby uspěl.
- U obou typů zkoušení se hodnotí věcná správnost, aplikace z teoretických poznatků na praktických příkladech, prezentace výsledku a jeho obhajoba. Hodnocení má za cíl posoudit úroveň vědomostí a dovedností. Pro splnění modulu je potřeba získat 50% celkových bodů. Podmínkou je účast na modulu ve výši 80%.

Doporučená literatura

MOUDRÝ, Marek. Základy marketingu. 1. vydání. Computer Media s.r.o., 2008. ISBN 978-80-7402-002-5.

BOUČKOVÁ, Jana a kol. Marketing. 1. vydání. Nakladatelství C.H. Beck, 2003. ISBN 80-7179-577-1

VYSEKALOVÁ, Jitka. Marketing pro střední školy, vyšší odborné školy a veřejnost. Praha: Eduko, 2016. ISBN 978-80-88057-17-8.

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 . [Creative Commons CC BY SA 4.0](#) – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.