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

MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ, MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY

VSTUPNÍ ČÁST

Název modulu

Prodejna

Kód modulu

66-m-3/AA02

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)

20

Poznámka k délce modulu

Platnost modulu od

30. 04. 2020

Platnost modulu do

Vstupní předpoklady

Nejsou stanoveny.

JÁDRO MODULU

Charakteristika modulu

Po zvládnutí problematiky modulu bude žák disponovat teoretickými znalostmi o prodejně, které budou připraveni aplikovat v praxi. Především o její vnější a vnitřní úpravě, zařízení prodejny v závislosti na formě prodeje a dispozičním řešení prodejny. Modul připraví žáky i na to, jak postupovat při ochraně zboží před škůdci.

Očekávané výsledky učení

Výsledky ve vazbě na RVP:

popíše základní prodejní jednotku a určí vhodné zařízení podle druhu prodávaného zboží;

Žák:

- určí, co tvoří vnější úpravu prodejny
- specifikuje a charakterizuje – výkladní skříň, firemní štít, vchod do prodejny
- určí, co tvoří vnitřní úpravu prodejny
- charakterizuje jednotlivé prostory prodejny
- vyjmenuje kategorie požadavků na zařízení prodejny
- specifikuje požadavky na zařízení prodejny
- vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny pro samoobslužný prodej
- vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny pro prodej volným výběrem
- vyjmenuje a charakterizuje zařízení prodejny s pultovým prodejem
- vyjmenuje zařízení pro skladování zboží
- vyjmenuje škůdce, kteří se mohou v prodejně vyskytovat
- určí jak postupovat v případě výskytu škůdců
- vyjmenuje preventivní opatření při ochraně zboží proti škůdcům

Obsah vzdělávání (rozpis učiva)

- vnější úprava prodejny – firemní štít, výkladní skříň, vstup do prodejny
- vnitřní úprava prodejny – rozdělení vnitřních prostor
- dispoziční řešení prodejny
- požadavky na zařízení prodejny
- zařízení prodejny pro: samoobslužný prodej, prodej volným výběrem a pultový prodej
- zařízení pro skladování zboží
- ochrana zboží proti škůdcům

Učební činnosti žáků a strategie výuky

Strategie výuky:

odborný výklad, prezentace pracoviště, diskuse žáků ve skupině s využitím vlastních zkušeností (jako zákazníka)

Učební činnosti:

<u>Žák:</u>

- sleduje odborný výklad vyučujícího a pracuje s informacemi z výkladu
- využívá internetové zdroje
- vyhledává a ověřuje si doplňující informace získané z elektronických zdrojů
- provádí konzultaci s vyučujícím
- pracuje s informacemi v kolektivu
- prokazuje aktivitu a zájem o danou problematiku
- uplatňuje získané teoretické znalosti v praxi
- podílí se aktivně na práci v pracovním kolektivu

<u>Činnosti žáka ve vazbě na výsledky učení:</u>

- vyjmenuje a popíše vnější úpravu prodejny
- charakterizuje jednotlivé činitele vnější úpravy prodejny
- určí význam jednotlivých náležitostí vnější úpravy prodejny
- určí, co tvoří vnitřní úpravu prodejny
- vyjmenuje a charakterizuje jednotlivé vnitřní prostory prodejny
- rozliší jednotlivé typy dispozičního řešení prodejny a graficky jej znázorní
- vyjmenuje jednotlivé skupiny požadavků na zařízení prodejny
- zařadí požadavky na zařízení prodejny do skupin
- charakterizuje jednotlivé požadavky na zařízení prodejny
- vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro samoobslužný prodej
- vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro prodej volným výběrem
- vyjmenuje jednotlivé zařízení prodejny pro pultový prodej
- vyjmenuje jednotlivé zařízení pro skladování zboží
- vyjmenuje škůdce, kteří se mohou v prodejně vyskytovat

- určí preventivní opatření při ochraně zboží proti škůdcům
- popíše postup při likvidaci škůdců v prodejně

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

Hodnocení bude probíhat v rámci písemného a ústního ověřování teoretických znalostí jednotlivých témat.

Písemné zkoušení - ověří znalosti témat otevřenými otázkami:

- vnější úprava prodejny
- vnitřní úprava prodejny
- požadavky na zařízení prodejny
- zařízení prodejny pro různé typy prodeje
- ochrana zboží

Ústní zkoušení – budou prověřovány teoretické znalosti obsaženy v modulu. Hodnotit se bude obsahová správnost odpovědí, samostatnost při odpovědích, nutnost pokládání návodných otázek

Kritéria hodnocení

Písemné zkoušení – žák může získat celkem maximálně 50 bodů

Ústní zkoušení – žák zodpoví 4 otázky, uspěje při zodpovězení 1 z nich. Za ústní prověření znalostí může žák získat max. 20 bodů (max. 5 bodů za každou otázku)

Celkem žák může získat maximálně 70 bodů

Převodová tabulka bodů na známku

procentní vyjádření	Počet bodů	Známka
100 - 91%	70 - 64	výborný
90 - 76%	63 - 53	chvalitebný
75 - 56%	52 - 39	dobrý
55 - 36%	38 - 25	dostatečný
35 a méně %	25 - méně	nedostatečný

Podmínkou je účast na modulu ve výši 80%.

Žák modul nesplní v případě nedosažení požadované minimální procentní hranice.

Doporučená literatura

NOVOTNÝ, Mojmír., Obchodní provoz. (pro SOU), nakl. Uč. Fortuna, 2007, ISBN80-7168-845-2

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 . Creative Commons CC BY SA 4.0 – Uveďte původ – Zachovejte licenci 4.0 Mezinárodní.