*Súkromná stredná odborná škola Revúca*

*Železničná 2, 050 01 Revúca*

**Vyučujúci: Bc. Dana Vrbjarová,** [**vrbjarova@centrum.sk**](mailto:vrbjarova@centrum.sk)

**Patrik Kopkáš,** [**patrik.kopkas@gmail.com**](mailto:patrik.kopkas@gmail.com)

Podmienky ku klasifikácii v predmete: **Odborný výcvik**

Študijný odbor: **6442 K** **Obchodný pracovník**   
Ročník: **prvý, druhý, tretí a štvrtý**

**Konzultácia:** - UTOROK od 14:00 – 15.00. Termín len po osobnej dohode !!!

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

ROČNÍK: **PRVÝ**

Žiak odpracuje **150 hodín** vo vybranej prevádzke

**Rozpis učiva:**

**I. polrok**

**Zákazník, psychológia predaja**

Pravidlá spoločenského správania

Typy zákazníkov

Komunikácia so zákazníkmi

**Maloobchod**

Maloobchod a jeho význam

Hlavné úlohy predajne

Vonkajšia a vnútorná úprava predajne

Dispozičné a technické riešenie predajne

Formy predaja

Služby – rozdelenie, význam

**II. polrok**

**Všeobecné tovaroznalectvo**

Charakteristika, rozdelenie a úžitkové vlastnosti tovaru

Čiarový kód, certifikácia, zhoda produktu

**Základné maloobchodné operácie**

Príprava a manipulácia tovaru na predaj podľa sortimentu

Druhy a spôsoby balenia tovaru

Druhy baliacich a viazacích materiálov

**Marketing a prezentácia tovaru**

Základné marketingové pojmy

Zákaznícky – vernostný program

Spôsoby vystavenia tovaru

Ponuka tovaru, cenovky

**Skúška za I. polrok: január**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu: Dispozičné riešenie predajne v ktorej máte zabezpečený OV

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

**Skúška za II. polrok: máj**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu: **prezentácia tovaru**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

**Celkové aj čiastočné hodnotenie**

100% – 86% výborný (1)

85% - 71% chválitebný (2)

70% - 55% dobrý (3)

54% - 40% dostatočný (4)

39% - 0% nedostatočný (5)

**Literatúra:** Prevádzka obchodu pre I. ročník, Marketing pre I. ročník

ROČNÍK: **DRUHÝ**

Žiak odpracuje **80 hodín** vo vybranej prevádzke

**Rozpis učiva:**

**I. polrok**

**Veľkoobchod**

Význam a členenie VOO

Zásady skladovania tovaru, príprava tovaru na expedíciu

Distribučné kanály

**Obchodné operácie v maloobchode**

Prieskum trhu, nákup tovaru

Objednávanie tovaru, vystavovanie objednávky

Príjem tovaru – odber a prebierka tovaru

Vystavovanie tlačív / dodací list, faktúra /

Dodávateľské a spotrebiteľské reklamácie. Praktické vystavovanie dodávateľskej a spotrebiteľskej reklamácie

Skladovanie tovaru

Druhy, funkcia a skladovanie obalov

**II. polrok**

**Marketing, plánogramy, layouty**

Plánogramy, layout, facing, umiestnenie v regáli

**Komunikačné zručnosti**

Porady, rozhovory, tok informácií

**Práca s IKT**

Omega – skladové hospodárstvo

príjem a evidencia tovaru

**Skúška za I. polrok: január**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu na tému - Veľkoobchod

**Skúška za II. polrok: máj**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu na tému - Marketing v obchode

100% – 86% výborný (1)

85% - 71% chválitebný (2)

70% - 55% dobrý (3)

54% - 40% dostatočný (4)

39% - 0% nedostatočný (5)

**Literatúra:** Prevádzka obchodu pre II. ročník, Marketin pre II. Ročník

ROČNÍK: **TRETÍ**

Žiak odpracuje **100 hodín** vo vybranej prevádzke

**Rozpis učiva:**

**I. polrok**

**Sortimentné skupiny tovarov**

Ovocie a zelenina

Mlieko a mliečne výrobky

Mäso a mäsové výrobky

Trvanlivé potraviny a pečivo

Alkoholické a nealkoholické nápoje

Nepotravinársky tovar – noon-food

**Platobný styk**

Hotovostný a bezhotovostný platobný styk

Doklady spojené s hotovostným bezhotovostným platobným stykom

Elektronické bankovníctvo, platobné karty

Elektronická registračná pokladnice – praktický nácvik

**II. polrok**

**Inventarizácia**

Pojem, druhy a etapy inventarizácie

Inventúrne súpisy, inventarizačné rozdiely, inventarizačný zápis

**Kontrolné orgány**

Druhy kontrolných orgánov. Práva a povinnosti kontrolných orgánov.

**Administratíva a korešpondencia**

Normalizovaná úprava písomností

Štruktúra a štylizácia obchodných listov

**Skúška za I. polrok: január**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu na tému - Alkoholické a nealkoholické nápoje

**Skúška za II. polrok: máj**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu na tému - Kontrolné orgány v SR

100% – 86% výborný (1)

85% - 71% chválitebný (2)

70% - 55% dobrý (3)

54% - 40% dostatočný (4)

39% - 0% nedostatočný (5)

**Literatúra:** Tovaroznalectvo I.roč..

ROČNÍK: **ŠTVRTÝ**

Žiak odpracuje **100 hodín** vo vybranej prevádzke

**Rozpis učiva:**

**I. polrok**

**Obchodné záväzkové vzťahy**

Kúpna zmluva – náležitosti

Povinnosti predávajúceho a kupujúceho

**Práca v oblasti ostatnej obchodnej činnosti**

Marketingový mix

Úlohy a zásady reklamy, zákon o reklame

Formy podnikania. Obchodný zákonník. Živnostenský zákon.

**Evidencia zamestnancov**

Dochádzkový systém

**Plánovanie cieľov**

Kvalitatívne a kvantitatívne ciele

**Práca so štatistikami**

Sledovanie tržieb a predaja

**Spotrebitelia**

Zákon o ochrane spotrebiteľa. Práva spotrebiteľa

**II. polrok**

**Prezentácia firmy**

Prezentácia firmy a produktov

Balenie produktov

**Manažment – vedenie obchodnej prevádzky**

Organizácia práce a štýly vedenia

Práca manažéra predajne

**Skúška za I. polrok: november**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+ odovzdať seminárnu prácu: Úlohy a zásady reklamy

**Skúška za II. polrok: február**

**Všetky stretnutia a termín skúšky si deň predtým overte!**

**Skúška sa bude skladať z písomnej a praktickej časti**

+ odovzdať doklad o odpracovaných hodinách z predajne v ktorej ste absolvovali odborný výcvik

+Manažment – vedenie obchodnej prevádzky

100% – 86% výborný (1)

85% - 71% chválitebný (2)

70% - 55% dobrý (3)

54% - 40% dostatočný (4)

39% - 0% nedostatočný (5)

**Literatúra:** Marketing I.