

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Název materiálu	01. Členění zaměstnanců a jejich pracovní náplň
Identifikátor	CZ.1.07/1.5.00/34.0597
Předmět	Obchodní provoz
Ročník	1.
Obor, Kód	Prodavač 64-51-H / 01
Anotace	Tento materiál by měl žákům objasnit základní pracovní funkce v obchodě, přiblížit rozsah náplně práce jednotlivých kategorií a vést žáky zábavnou formou k samostatnému logickému myšlení.
Autor	Dagmar Jandová
Jazyk	čeština
Očekávaný výstup	Orientuje se v základních pojmech, vyjmenuje rozdělení zaměstnanců podle jejich funkcí a jejich pracovní náplň.
Klíčová slova	Pracovní funkce v obchodě, pracovní náplň, pracovní zařazení
Druh výukového zdroje	Výklad, pracovní list
Typ interakce	kombinované
Cílová skupina	žák
Stupeň a typ vzdělávání	střední odborné
Věková skupina	15 - 18
Datum vytvoření	4. 1. 2013

01. Členění zaměstnanců a jejich pracovní náplň

Členění zaměstnanců a jejich pracovní náplň

Práce v **obchodě** má některá **specifika**, jež ji odlišují od jiných odvětví a oborů. Patří mezi ně

- Náročnost na **potřebu pracovních sil**, zvláště při individuálním jednání se zákazníky,
- Převaha **služby zákazníkovi**,
- Velké rozpětí **dělbý práce**, hlavně ve velkých prodejních celcích,
- Individuální a hromadné **jednání se zákazníky**, dodavateli, výrobcí a dovozci, pracovníky státní správy, hygieny, policie, kontrolními orgány apod.,
- Neohraničená **pracovní doba**,
- **Rozmístění prodejen** na území v zájmu přiblížení se ke spotřebiteli,
- Široké **kvalifikační nároky** z hlediska různých specifických znalostí a dovedností
- Vysoké množství **zaměstnaných žen** a z toho vyplývající častější absence,
- **Nerovnoměrné pracovní vytížení** vzhledem k nepravidelné frekvenci zákazníků,
- Přetrvávající **nízké mzdové a společenské ohodnocení** práce v obchodě

Tato specifika naznačují, že práce v obchodě je náročná a vyžaduje vysokou odbornou úroveň.

Vedoucí v maloobchodě řídí a kontroluje práci podřízených pracovníků a hodnotí jejich pracovní výsledky, vede pracovníky ke kázni a vyvozuje důsledky z porušení pracovních povinností.

Další příklady pracovních činností:

- Organizování práce a vytváření optimálních pracovních a hygienických podmínek,
- Zajištění bezpečnosti a ochrany zdraví při práci,
- Zabezpečení dodržování pracovněprávních a jiných předpisů,
- Výzkum spotřebitelské poptávky,
- Zásobení prodejny potřebným sortimentem zboží,
- Používání vhodných způsobů a forem nabídky a prodeje zboží, řádné hospodaření se zbožím, zařízením prodejny a ostatním majetkem,
- Komplexní zabezpečení ochrany majetku,
- Administrativní práce (fakturace, reklamace apod.),
- Zajištění dalších řídicích činností tak, aby prodejna vykazovala zisk.

Použitá literatura :NOVOTNÝ, Mojmír. Obchodní provoz pro střední odborná učiliště. 1. vyd. Praha: Fortuna, 2003,

01. Členění zaměstnanců a jejich pracovní náplň

Pracovní list

Stručně **odpovězte** na následující otázky:

- Vyjmenujte jednotlivá pracovní zařazení zaměstnanců v obchodě.
- U libovolné skupiny zaměstnanců popište jejich pracovní náplň.
- Co je náplní práce vedoucího prodejny?

Doplňte následující věty:

Prodavač má za úkol:

- Pomoci při výběru zboží.
- Vydání záručního zákazníkovi.
- Provádět průzkum spotřebitelské
- Zajišťovat průběžné doplňovánía jeho oceňování.
- Chovat se k ochotně a zdvořile.
- Informovat se o novinkách ve svém

Práce s textem

Příklady pracovních činností:

- Přesun zboží ze skladu maloobchodu do prodejní části provozovny a jeho vystavení,
- Vyzkoušení kvality a povahy výrobku vyžádaného zákazníkem,
- Pomoc zákazníkovi při výběru,
- Seznamování s podmínkami půjček a slev,
- Balení a zajišťování dodávky zboží v případě potřeby,
- Vystavení potřebného dokladu o prodeji (příp. inkaso peněz),
- Vypisování faktur, štítků nebo potvrzení o příjmu,
- Vydání záručního listu nebo jiného dokladu,
- Přejímka zboží, jeho uskladnění a ošetření,
- Průzkum spotřebitelské poptávky,
- Účast na inventurách (kontrola fyzického stavu zboží),
- Aranžování zboží v prodejně,
- Plnění dalších úkolů a povinností souvisejících s prodejem.

Pracovní úkoly:

- Popiš, jakým způsobem prodavač pomáhá při prodeji zákazníkovi
- Co rozumíme pod pojmem přesun zboží ze skladu maloobchodu do prodeje
- S jakými doklady se setkáváme při prodeji zboží
- Jakými způsoby lze provádět průzkum spotřebitelské poptávky