



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

Obchodní provoz	26. Příprava zboží k prodeji, vlastní prodej a jeho technika
Identifikátor	CZ.1.07/1.5.00/34.0597
Předmět	Obchodní provoz
Ročník	2.
Obor, Kód	Prodavač 66-51-H
Anotace	Takto šablona slouží jako podklad pro výuku předmětu obchodní provoz. Objasňuje základní pojmy z oblasti příprava zboží k prodeji vlastní prodej a jeho technika. Součástí jsou dva pracovní listy, kde je možné ověřit a upevnit získané znalosti. Na tuto šablonu navazují další výukové materiály, které vytvářejí jednotný celek k výuce obchodního provozu.
Autor	Marie Mošnová a Dagmar Jandová
Jazyk	čeština
Očekávaný výstup	Chápe význam ošetřování zboží před prodejem, předvažování a předbalování zboží. Vyjmenuje jednotlivé fáze prodejního procesu.
Klíčová slova	Ošetřování zboží, technika prodeje, příprava zboží k prodeji, technika prodeje
Druh výukového zdroje	výklad
Typ interakce	kombinované
Cílová skupina	žák
Stupeň a typ vzdělávání	střední odborné
Věková skupina	15 - 18
Datum vytvoření	4. 1. 2013

26. Příprava zboží k prodeji, vlastní prodej a jeho technika

Příprava zboží k prodeji spočívá

- ❖ V ošetřování zboží před prodejem,
- ❖ V předbalování a předvažování zboží,
- ❖ V úpravě zboží
- ❖ Ve vystavování zboží a jeho označení cenovkou,
- ❖ V doplňování zboží.

Všechny tyto činnosti vytvářejí **vhodné podmínky** pro rychlý prodej, snižují čas potřebný k nákupu a zvyšují úroveň obsluhy. Způsob přípravy zboží k prodeji je značně rozmanitý a je závislý na vlastnostech jednotlivých druhů zboží na způsobu dodávek a na způsobu prodeje.

Ošetření zboží před prodejem

Na kvalitu i vzhled zboží nemá vliv jen správné uskladnění, ale také i **soustavná péče během doby skladování**. Všechny druhy skladovaného zboží je třeba především **udržovat v čistotě**. Zboží ošetřujeme podle individuálních vlastností jednotlivých druhů zboží. Velká pozornost při ošetřování zboží se musí věnovat **potravinářskému zboží s kratší trvanlivostí** a některému nepotravinářskému zboží, u něhož se delším skladováním může narušit jakost.

Ošetřování uskladněného zboží je důležitou složkou činnosti provozních pracovníků, které utváří podmínky pro úspěšné uspokojování poptávky spotřebitelů a pomáhá snižovat ztráty na zboží.


Předbalování a předvažování zboží

Zrychluje obsluhu při zvýšení frekvence zákazníků a dovoluje účelně využít prodejní doby se slabší frekvencí. Předbalují a předvažují se potraviny, ale lze předbalovat i některé druhy nepotravinářského zboží, např. galanterie a papírnické zboží.

Úprava zboží před prodejem

U některých druhů zboží je nezbytné, aby spotřebitel dostal zboží kompletní a připravené k používání. Vhodná estetická úprava vzbuzuje spotřebitelův zájem o zboží. Některé zboží upravujeme před přímým prodejem tak, aby bylo vystaveno, předvedeno nebo předloženo spotřebitelům v takové úpravě a stavu, **v jakém jim bude sloužit**. Např. oděvy musí být vyžehleny, jízdní kola kompletní, míče nahuštěny.

1. Úkol:

-  *Popište, jakou úpravu zboží provádíme u lahůdkářského a cukrářského zboží, uzeninám a masu.*
-

Vystavování zboží a označování zboží cenou

Přímým pokračováním přípravy zboží k prodeji je jeho vystavování a uspořádání v prodejní místnosti. Způsob vystavování zboží ovlivňuje především technika prodeje daná určitou formou prodeje, ale i typem prodejny a šíří jeho sortimentu a samozřejmě i celkovým dispozičním řešením. Například v prodejnách s obsluhou je zboží uspořádáno vertikálně podle četnosti prodeje /nejčastěji žádané zboží má mít prodavač na dosah ruky/. Kupující má zboží vystavené před sebou. V samoobsluhách jde kupující kolem vystaveného zboží, a proto je zde výhodnější horizontální uspořádání, při kterém se příbuzné druhy umísťují blízko sebe.

Vkusné a účelné vystavené zboží usnadňuje zákazníkovi výběr, neboť je nejvhodnější nabídkou. Vystavené zboží musí být označeno cenovkou, na níž je název, druh i cena zboží. Při vystavování zboží je nutno dodržovat hygienické a bezpečnostní zásady. Je třeba dbát bezpečnosti zákazníků ni prodavačů. Vystavování zboží a označení cenou v regálech nebo v gondolách je poslední operace se zbožím před prodejem.

Doplňování zboží

Vystavování zboží úzce souvisí s jeho doplňováním. Doplňování zboží se provádí obvykle po skončení prodejní doby nebo před otevřením prodejny. V průběhu prodeje má vedoucí prodejny dbát, aby duhy zboží byly doplňovány včas, dříve, než se doprodají.

2. Úkol: Máte k dispozici 100 bodů. Rozdělte tyto body podle důležitosti. Nejdůležitější činnost bude ohodnocena 20 body.

<i>Název činnosti</i>	<i>Počet bodů</i>
Označení zboží cenou	
doplňování zboží	
vystavování zboží	
aranžování zboží	
dárkové balení	
předbalování - předvažování	
kontrola trvanlivosti	
Body celkem:	

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