



KATALOG ZNANJA

1. Ime modula: PRODAJA BLAGA

2. Usmerjevalni cilji:

Dijak/dijakinja:

- varuje zdravje in okolje;
- racionalno rabi energijo, material in čas;
- postavi si prednostne naloge v okviru svojih zadolžitev;
- izvaja delo, skladno z načrtovanim procesom v trgovini;
- razvija podjetne lastnosti, spretnosti in vedenje;
- komunicira s strankami, dobavitelji ...;
- zagotavlja kakovost uspešnega dela v delovnem okolju v skladu s predpisi in standardi;
- razvija osebnostne lastnosti, ki mu omogočajo vsestransko uspešno delo – komunikativnost, timsko delo, poštenost, delavnost, vztrajnost, odgovornost in podjetnost;
- razvija vedoželjnost in pripravljenost za vseživljenjsko učenje;
- sprejema načela poklicne etike in poslovne morale ter se po njih ravna;
- osvoji pojme, dejstva in zakonitosti s področja trgovinskega poslovanja;
- razvršča blago in pozna dejavnike, ki vplivajo na uporabno vrednost blaga;
- pozna različne vrste blaga;
- razume pomen klasifikacije blaga in cilje standardizacije;
- obvlada količinski in kakovostni prevzem blaga;
- zna ustrezno skladiščiti blago;
- pozna načine priprave blaga za prodajo;
- zaveda se pomena informiranja kupcev;
- svetuje kupcem;
- obvlada prodajni postopek;
- pozna blagajniško poslovanje;
- pozna vedenje porabnikov in rešuje različne konfliktno situacije;
- razume nakupni proces in predvidi nakupne odločitve.

3. Vsebinski sklopi:

1. Poznavanje blaga
2. Prodajni proces
3. Psihologija prodaje

1. Vsebinski sklop: Poznavanje blaga

Poklicne kompetence

OZNAKA	
POB1	Razvrščanje blagovnih skupin in poznavanje dejavnikov, ki vplivajo na uporabno vrednost blaga.
POB2	Razlikovanje med različnimi vrstami blaga in poznavanje njihovih lastnosti, prednosti in koristi.
POB3	Razumevanje pomena klasifikacije blaga in ciljev standardizacije.



Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> – razvrsti blagovne skupine po različnih kriterijih – razčleni in opiše dejavnike, ki vplivajo na uporabno vrednost blaga – opiše različne vrste blaga po blagovnih skupinah – določi prednosti in koristi posameznega blaga – utemelji klasifikacijo in standardizacijo blaga – našteje in opiše vrste standardov 	<ul style="list-style-type: none"> – konkretno blago uvrsti v ustrezno blagovno skupino – razbere deklaracijo, tehnična navodila, znak kakovosti, zaščitni znak – izpolni garancijski list – pojasni certifikat o ustreznosti blaga – predstavi lastnosti, prednosti in slabosti izdelkov s podobno namembnostjo različnih izdelovalcev – primerja standarde med seboj

2. Vsebinski sklop: Prodajni proces

Poklicne kompetence

OZNAKA	
PRP1	Obvladovanje postopkov prevzema blaga in ustreznega skladiščenja.
PRP2	Poznavanje načinov priprave blaga za prodajo.
PRP3	Obvladovanje postopkov informiranja in svetovanja kupcem, prodaje blaga in blagajniškega poslovanja.

Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> – opiše prevzem blaga v prodajalni – pozna različne vrste skladišč in skladiščenja blaga – našteje in opiše različne vrste dokumentacije pri prevzemu blaga – opiše postopek priprave blaga za prodajo – razloži pomen informiranja kupcev in svetovanja kupcem – spozna različne tehnike prodaje blaga in trgovinskih storitev – razloži prodajo blaga pod posebnimi pogoji – razloži pomen pospeševanja prodaje in pozicioniranja izdelkov v prodajalni – opiše proces blagajniškega poslovanja 	<ul style="list-style-type: none"> – prevzame blago v prodajalni – razpakira, zлага, sortira, razvršča in kompletira blago v skladiščih – izpolni dokumentacijo pri prevzemu blaga (dobavnica, prevzemnica, skladiščnica, reklamacijski list ...) – označi blago s cenami in skrbi, da je blago opremljeno z ustrezno dokumentacijo (deklaracija, garancijski list, tehnična navodila za uporabo, certifikat o ustreznosti blaga ...) – pregleda blago, ga dopolni in neustreznega izloči – pozicionira blago po standardih merchandisinga – informira kupce o dobavnih, plačilnih, servisnih in drugih pogojih – svetuje kupcem v zvezi z izvorom blaga, njegovimi lastnostmi, kakovostjo in



	<p>namenom in načinom njegove uporabe</p> <ul style="list-style-type: none"> – izdela letak za prodajo blaga pod posebnimi pogoji – prodaja blago kupcem – pospešuje prodajo – zaračunava blago, izpolni blagajniško dokumentacijo in odda gotovino in negotovinska plačilna sredstva
--	---

3. Vsebinski sklop: Psihologija prodaje

Poklicne kompetence

OZNAKA	
PSP1	Poznavanje vedenja porabnikov.
PSP2	Analiziranje nakupnega procesa in predvidevanje nakupnih odločitev.
PSP3	Obvladovanje konfliktnih situacij.

Operativni cilji

Informativni cilji	Formativni cilji
<ul style="list-style-type: none"> – spozna in opiše vedenje porabnikov – opiše metode raziskav porabnikov – našteje in opiše motive za nakupno vedenje – opiše nakupni proces – spozna in opiše odnos prodajalca do sebe, do svojega poklica in do kupca – našteje in opiše lastnosti dobrega prodajalca – pojasni strategije reševanja medosebnih konfliktov – prepozna vedenje kupca pri kraji in zna ustrezno ukrepati 	<ul style="list-style-type: none"> – na konkretnem primeru prepozna dejavnike, ki vplivajo na nakup blaga – zna izbrati ustrezno tržno dejavnost glede na želeni odziv porabnikov – prepozna motive za nakupno vedenje – analizira dejavnike nakupnega procesa in predvidi nakupno odločitev – razume, da na uspešnost prodaje vpliva prodajalec s svojo osebnostjo in odnosom do prodaje ter kupca – predstavi lastnosti dobrega prodajalca – demonstrira reševanje različnih konfliktov – z metodo igre vlog vadi pozitivno medosebno komunikacijo, različne pristope do kupcev ...