

Program: ERASMUS+

Kľúčová akcia: KA1 Vzdelávacia mobilita jednotlivcov

Projekt: Odborná stáž v obchode

Stáž realizujeme v dvoch mesačných turnusoch - jesenný /október/ a jarný /apríl/.

študijný odbor obchodný pracovník:

Žiaci počas mesačnej stáže v hypermarkete Globus postupne prejdú všetkými úsekmi /sklad, predajňa, pokladňa, administratíva/, na ktorých budú vykonávať špecifické činnosti daného úseku. Získajú prehľad o delbe práce a o vzájomnej prepojenosti a plynulosti jednotlivých činností. Získajú komplexný pohľad na systém práce a riadenie hypermarketu ako celku.

Prehľad aktivít žiakov počas stáže - pracovný program:

1. týždeň: zoznámenie sa s novým pracovným prostredím, BOZP, PO, sortiment ponúkaného tovaru, oboznámenie sa s pracovnými zvyklosťami danej krajiny, organizácia práce na jednotlivých oddeleniach a využívané formy predaja v obchodnej organizácii, maloobchodné operácie – nákup tovaru, odber a prebierka tovaru, a administratívne práce s tým spojené
2. týždeň: skladovanie tovaru podľa sortimentov, zásady skladovania, mechanizácia skladovania, dodávateľské reklamácie a spôsob ich vybavovania, príprava tovaru na predaj v jednotlivých sortimentoch, vystavovanie a doplňovanie tovaru, oceňovanie tovaru, merchandising, využitie ponuky v jednotlivých sortimentoch a formách predaja, odbornoporadenská činnosť podľa sortimentov
3. týždeň : spotrebiteľské reklamácie a spôsob ich vybavovania, poskytovanie odborných služieb zákazníkom, predaj a balenie tovaru, spotrebiteľské balenie, darčekové balenie, práca s registračnou pokladnicou, priamy kontakt so zákazníkmi vo všetkých formách predaja
4. týždeň – administratívne písomnosti v oblasti obchodno-záväzkových vzťahov, priamy kontakt so zákazníkmi vo všetkých formách predaja

Nadobudnuté odborné kompetencie sú premietnuté vo vzdelávacích výstupoch.

Vzdelávacie výstupy po 1. týždni

- charakterizovať sortiment tovaru, jeho delenie a úžitkové vlastnosti
- popísať organizáciu práce a formy predaja v OD Globus

Vzdelávacie výstupy po 2. týždni

- prezentovať zákazníkovi vybraný produkt formou merchandisingu
- porovnať ceny 5 vybraných produktov v Čechách a na Slovensku

Vzdelávacie výstupy po 3. týždni

- vybaviť spotrebiteľskú reklamáciu v českom jazyku
- práca s ERP - nablokovať nákup 1 zákazníka

Vzdelávacie výstupy po 4. týždni

- vystaviť faktúru k dodaciemu listu v českom jazyku
- predviesť kompletnú obsluhu zákazníka s poradenstvom až po predaj v českom jazyku

študijný odbor pracovník marketingu:

Žiaci sa okrem základných obchodných činností budú priamo oboznamovať s postupnosťou na seba nadväzujúcich činností marketingu, ktorými sa zabezpečuje orientácia hypermarketu na zákazníka. Naskytne sa im príležitosť aktívne sa podieľať na zbere, triedení, analýze a

hodnotení informácií. Spoznajú nové nástroje podpory predaja, zdokonalia sa v komunikačnom mixe, v odlišnej mentalite cieľových skupín. Žiaci si skvalitnia odborné zručnosti v oblasti marketingu, spoznajú odlišné nákupné správanie sa spotrebiteľa.

Prehľad aktivít žiakov počas stáže - pracovný program:

1.týždeň: zoznámenie sa s novým pracovným prostredím, BOZP, PO, sortiment ponúkaného tovaru, oboznámenie sa s pracovnými zvyklosťami danej krajiny, organizácia práce na jednotlivých oddeleniach a využívané formy predaja v obchodnej organizácii, administratívne písomnosti v oblasti obchodno-závazkových vzťahov

2.týždeň: merchandising, tvorba prostriedkov reklamnej komunikácie /pútač, ponuka dňa, leták/, aktivity spojené s podporou predaja a vzťahu k verejnosti

3.týždeň: spolupráca pri riešení konkrétneho marketingového problému, zber informácií v rámci prieskumu trhu, ich spracovanie a vyhodnocovanie, tvorba dotazníka

4.týždeň: spolupráca pri príprave a realizácii sezónnej propagačnej akcie, zhodnotenie výsledkov v kontexte na cieľové skupiny zákazníkov a nákupné zvyklosti

Nadobudnuté odborné kompetencie sú premietnuté vo vzdelávacích výstupoch.

Vzdelávacie výstupy po 1. týždni

- charakterizovať sortiment tovaru, jeho delenie a úžitkové vlastnosti
- popísať organizáciu práce a formy predaja v OD Globus

Vzdelávacie výstupy po 2. týždni

- prezentovať zákazníkovi vybraný produkt formou merchandisingu
- vytvoriť reklamný slogan na vybraný produkt v českom jazyku

Vzdelávacie výstupy po 3. týždni

- vykonať jednoduchý prieskum trhu na základe dotazníka
- vyhodnotiť získané informácie z prieskumu trhu

Vzdelávacie výstupy po 4. týždni

- popísať postup uvedenia nových výrobkov do predaja
- zhotoviť návrh letáku ku konkrétnej sezónnej propagačnej akcii v českom jazyku