

Názov vyučovacieho predmetu	Obchodná prevádzka
Počet vyučovacích hodín v ročníkoch	0h+66h+33h+0h = 99 hodín
Stredná odborná škola	Spojená škola, Duchnovičova 506, Medzilaborce organizačná zložka: SOŠ polytechnická Andyho Warhola
Názov ŠVP	64 Ekonomika a organizácia, obchod a služby
Názov ŠkVP	Obchod a služby
Študijný odbor	6442 K obchodný pracovník
Stupeň vzdelania	úplné stredné odborné vzdelanie
SKKR/EKR	úroveň 4
Dĺžka štúdia	4 roky
Forma štúdia	denná
Vyučovací jazyk	slovenský jazyk
Platnosť učebných osnov	od 1.9.2021 počnúc 1. ročníkom

Výchovno-vzdelávacie ciele predmetu

Odborný predmet obchodná prevádzka rozvíja, rozširuje a prehľbuje učivo odborných predmetov. Vedomosti a zručnosti, ktoré žiaci získajú pri štúdiu tohto predmetu, veľmi úzko súvisia s maloobchodom a činnosťami, ktoré v ňom prebiehajú. Učivo sa zameriava na základné vedomosti o funkciách a úlohách predajní, formách predaja, jednotlivých maloobchodných operáciách a prieskume trhu. Žiaci sa oboznámia so spotrebiteľmi, distribúciou tovaru, s obchodnými záväzkovými vzťahmi, s dodávateľmi, s organizáciami, ktoré zabezpečujú služby pre predajňu, ako aj s poradenskou službou v obchode. Dôležitou súčasťou obsahu je aj učivo o platobnom styku a evidencii v predajni. V rámci spotrebiteľskej výchovy sa žiak oboznámi s cieľom zákona o ochrane spotrebiteľa a jeho právach, vzdelaním si osvojí základné pojmy spotrebiteľskej výchovy. Naučí sa poznať štátne orgány a organizácie, ktoré sa venujú ochrane spotrebiteľa. Taktiež získa poznatky, ktoré súvisia s poctivosťou predaja výrobkov a služieb, s povinnosťou predávajúceho voči spotrebiteľom, o označovanej povinnosti a následných sankciách. Úlohou predmetu je oboznámiť žiakov aj so zariadením predajne, ich úpravou, formami predaja, zásadami skladovania a obalmi. Odborný predmet je medzipredmetovo previazaný s odborným vyučovacím predmetom tovaroznalectvo a odborným výcvikom.

Metódy, formy a prostriedky vyučovania foriem predaja majú stimulovať rozvoj poznávacích schopností žiakov, podporovať ich cieľavedomosť, samostatnosť a tvorivosť. Uprednostňujú sa také stratégie vyučovania, pri ktorých žiak ako aktívny subjekt v procese výučby má možnosť spolurozhodovať a spolupracovať, učiteľ zase má povinnosť motivovať, povzbudzovať a viesť žiaka k čo najlepším výkonom, podporovať jeho aktivity všeobecne, ale aj v oblasti zvýšeného záujmu v rámci študijného odboru. Pri vyučovaní sa využíva forma výkladu a riadeného rozhovoru. Stimulovať poznávacie činnosti žiaka predpokladá uplatňovať vo vyučovaní predmetu obchodná prevádzka proporcionálne zastúpenie a prepojenie praktického a teoretického poznávania.

Na vyučovaní budú používané materiálne výučbové prostriedky a didaktická technika, PC, dataprojektor, tabuľa, učebnica Obchodná prevádzka a pod.

Rámcový rozpis učiva vyučovacieho predmetu

2.ročník	66 hodín
I. Úvod	4
Maloobchod, jeho význam a vývoj	2
Činnosť maloobchodu	1
Typy maloobchodu	1
II. Predajňa, priestorové riešenie a zariadenia	12
Hlavné úlohy predajne	1
Maloobchodná sieť predajní	2
Vonkajšia úprava predajne	1
Priestorové členenie predajne a vnútorná úprava predajne	2
Zariadenia predajne	2
Špeciálne a doplnkové zariadenia predajne	1
Dispozičné riešenie predajne	1
Technické riešenie predajne	1
Čiarový kód EAN	1
III. Význam práce a zamestnanosti v predajni	5
Aktivity pri hľadaní práce	1
Štruktúra pracovníkov predajní	2
BOZP, hmotná zodpovednosť pracovníkov	1
Hmotná zodpovednosť zamestnanca za škodu	1
IV. Formy predaja a druhy služieb	4
Základné formy predaja	2
Doplnkové formy predaja	1
Služby v obchode, význam a členenie	1
V. Obchodné operácie v predajniach	12
Prieskum trhu	2
Nákup tovaru	2
Objednávka a príjem tovaru	2
Skladovanie tovaru	2
Predaj tovaru	2
Reklamácie spotrebiteľov	1
Vybavenie reklamácií	1
VI. Spotrebiteľia	8
Charakteristika spotrebiteľov, vplyv atmosféry predajne	1
Príčiny a formy poškodzovania zákazníka	1
Ochrana spotrebiteľov a legislatíva na ochranu spotrebiteľov	2
Kontrolné orgány, inšpekčná kniha	2
Úloha Slovenskej obchodnej inšpekcie	1
Sledovanie spotrebiteľského dopytu a propagácia tovaru	1
VII. Distribúcia	6
Distribúcia pojem, distribučná politika	1
Distribučné kanály	1
Distribučné stratégie	1
Fyzická distribúcia	1
Franchising	1

Elektronické obchodovanie	1
VIII. Obchodné záväzkové vzťahy	9
Vznik obchodných záväzkových vzťahov	2
Kúpna zmluva - pojem	1
Náležitosti kúpnej zmluvy	1
Povinnosti predávajúceho a kupujúceho	2
Objednávka	1
Dodací list	1
Faktúra	1
IX. Veľkoobchod	6
Veľkoobchod, pojem	1
Funkcie veľkoobchodu	1
Členenie veľkoobchodu	1
Veľkoobchod poskytujúci úplné služby	1
Veľkoobchod s obmedzenými službami	1
Organizácia práce a zariaďovanie veľkoskladu	1

3.ročník	33 hodín
I. Evidencia v predajni	4
Evidencia majetku	1
Evidencia zásob	1
Elektronická registračná pokladnica	1
Evidencia pracovníkov	1
II. Inventarizácia	7
Pojem inventarizácie	1
Druhy a etapy inventarizácie	1
Inventarizačná komisia	1
Úlohy inventarizačnej komisie	1
Inventúrne súpisy, inventarizačné rozdiely, inventarizačný zápis	2
Vyradenie majetku	1
III. Platobný styk	11
Formy platenia	2
Hotovostný platobný styk	2
Bezhotovostný platobný styk	1
Doklady súvisiace s bezhotovostným platobným stykom	1
Bankomat, platobné karty, druhy, použitie	1
Kombinovaný platobný styk	1
Elektronické bankovníctvo	1
Internetbanking – práca s PC	1
Medzinárodné transferové služby	1
IV. Drobné podnikanie v obchode	5
Charakteristika a význam drobného podnikania	1
Právna úprava podnikania	1
Podnikanie na živnosť	1
Výhody a nevýhody vlastného podnikania	1
Osobnosť drobného podnikateľa	1

V. Organizácie, ktoré zabezpečujú služby pre predajňu	6
Banky a poisťovne	1
Zdravotné poisťovne	1
Daňové zaťaženie predajní	1
Dopravcovia	1
Splátkové spoločnosti	1
Ostatné služby poskytované predajňam	1

Postupnosť v radení tematických celkov a rozsah vyučovania jednotlivých tém v rámcovom rozpise učiva nepredstavuje chronologické a záväzné členenie, ale len obsahovo a logicky usporiadaný systém učiva.

Vyučujúci vypracuje vzdelávací plán výučby v členení na jednotlivé vyučovacie jednotky (jednohodinovka, dvojhodinovka, 4 h praktické cvičenia a pod.).