

TRGOVEC

PREDSTAVITEV STROKOVNIH MODULOV

OBVEZNI MODULI

MODUL 1

TEMELJI GOSPODARSTVA

Vsak izmed nas ima veliko želja in potreb, ki se nenehno spreminjajo. Svoje potrebe pa lahko zadovoljimo z različnimi dobrinami, ki jih za denar kupimo v trgovini. Naučili se boste razlikovati gospodarske dejavnosti in spoznali boste, da se čedalje več ljudi ukvarja s storitvenimi dejavnostmi, kamor sodi tudi trgovina. Ugotovili boste, da je trgovina tesno povezana z industrijo, s kmetijstvom, z obrtjo in s prometom. Kot udeleženci v gospodarstvu se boste morali ravnati skladno s pravnimi pravili sodobne družbe. Pridobljeno znanje s področja temeljev poslovanja podjetij pa vam bo pomagalo pri ustanavljanju svojega podjetja.

MODUL 2

POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA

Če želite delati v trgovini, morate poznati njeno organiziranost in poslovanje. Seznanili se boste z nabavljanjem, skladiščenjem in prodajo blaga. Tudi uporaba instrumentov trženjskega spleta vam ne bo več tuja. Spoznali boste temeljno računovodsko dokumentacijo podjetij in metode reševanja problemov s področja sklepnega, razdelilnega in procentnega računa ter trgovinske kalkulacije.

MODUL 3

PRODAJA BLAGA

Biti dober trgovec pomeni, da imate potrebno strokovno znanje in da znate prodajati. Prezem blaga, skladiščenje, priprava blaga za prodajo so znanja in veščine, potrebne vsakemu trgovcu. Informiranje in svetovanje kupcu, blagajniško poslovanje ter osnove psihologije prodaje pa so znanja, brez katerih ne morete postati trgovec. Kaj je simbol EAN, kaj so standardi, čemu so potrebni, katere listine spremljajo blago v prometu, vse to boste spoznali tudi pri praktičnem pouku.

MODUL 4

UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO ŽIVIL

Poznavanje živil je danes še kako pomembno, saj ni vseeno, kaj pojemo in popijemo. Naučili se boste razlikovati med različnimi vrstami živil. Ali veste, da je mleko beljakovinsko, kruh pa ogljikohidratno živilo? Spoznali boste lastnosti teh živil ter dejavnike, ki vplivajo na njihovo uporabno vrednost, postopke prevzema in skladiščenja živil, tehnike prodaje živil ter načine pospeševanja prodaje živil.

ODPRTI KURIKUL

POSLOVNI BONTON

Pozdravljanje – pravica ali dolžnost? Vikanje ali tikanje in v katerih situacijah? Osebna urejenost – zakaj? Nič koliko olik – katera je prava? Igra besed, barv in gibov je umetnost poslovnega bontona.

Naj bo naše ravnanje tako, da bo koristilo drugim, jih navdihovalo in jim ne bo vzbujalo neprijetnega občutka.

ZDRAVSTVENA VZGOJA

Vzdrževanje higiene in zdravja je pomemben del našega življenja.

Spoznali boste sestavo živil in zdrav način prehranjevanja. Seznanili se boste tudi s tehnično ureditvijo obratov za proizvodnjo, spredelavo, shranjevanjem in prometom z živili.

PRODAJNA KOMUNIKACIJA

Učinkovita komunikacija je v poslovnem svetu zelo pomembna. Naučili se boste spoštljivega medkulturnega komuniciranja in uspešnega sodelovanja v družbi, spoznavali neverbalni vidik komunikacije in razvijali sposobnost opazovanja in prepoznavanja lastne osebnosti ter osebnosti drugih. Razvijali boste globalni pogled na zdravje potrošnika in varovanje njihovih pravic, prepoznali posledice različnih posegov v okolje in njihov vpliv na življenje v lokalni in globalni ravni.

BLAGOVNE SKUPINE

Prodajati različne blagovne skupine blaga je mnogo lažje, če jih prodajalec pozna. Usvojili boste znanje o izdelkih iz tekstila, izdelkih in polizdelkih iz lesa, spoznavali barve za notranje zidove in fasade. Lahko boste pomagali kupcu pri izbiri keramičnih ploščic, okrasne keramike in gradbenega materiala. Usvojili boste znanje o surovinah, polizdelkih in izdelkih iz tekstila, o njihovi uporabi in vzdrževanju. Zanimiva pa je tudi kozmetika, saj boste pridobili veliko uporabnega znanja.

ORGANIZACIJA PRODAJE

Za uspešno poslovanje trgovskega podjetja je zelo pomembna ustrezna organizacija prodaje trgovskega blaga. Zato boste spoznali naloge, ki jih mora obvladati prodajalec pri prevzemu, skladiščenju in pripravi blaga za prodajo. Naučili se boste uporabljati tudi ustrezne prodajne tehnike in načine pospeševanja prodaje.

E - PRODAJA

Pri e-prodaji trgovskega blaga boste spoznali različne načine in postopke prodaje blaga ter ustrezno prodajno dokumentacijo. Ugotovili boste, da v današnjem času pridobivajo sodobne metode sporazumevanja s kupci vse večji pomen. Naučili se boste uporabljati sodobna programska orodja pri iskanju idej, vsebin in obsega e-prodaje trgovskega blaga in izdelati elektronske preglednice.

OBLIKOVANJE PRODAJNEGA PROSTORA

Kupujemo tudi z očmi. Urejena izložba in dekoracija v trgovini sta pomembna dejavnika pridobivanja kupcev. Jesenska, zimska in pomladna dekoracija šole pa bo rezultat vašega dela in znanja, ki ga boste pridobili pri pouku.