

Identifikační údaje

Název a adresa školy Střední škola řemesel, Šumperk
787 01 Šumperk, Gen. Krátkého 1799/30
IČ: 00851167 RED-IZO: 600171388

Zřizovatel Olomoucký kraj 585 508 111, posta@olkraj.cz

Název ŠVP Prodavač

Kód a název oboru vzdělání 66-51-H/01 Prodavač

Stupeň poskytovaného vzdělání, úroveň vzdělání EQF
střední vzdělání s výučním listem,

EQF3 Délka a forma vzdělávání 3 roky, denní forma

Platnost ŠVP od 1. 9. 2025

Podpis ředitelky školy:

Číslo jednací: SŠŘ/1592/2025

Profil absolventa

Výuka oboru bude zaměřena na přípravu a úpravu zboží různého sortimentu k prodeji, předvedení zboží zákazníkovi i s náležitým odborným výkladem, prodej zboží a vystavení náležitých dokladů spojených s prodejem, vyřízení reklamace (zákazníka), práce s různými pokladními systémy a provádění hotovostní a bezhotovostní platby v české i jiné měně, provádění činnosti spojené s odběrem, se skladováním a rozmisťováním zboží v provozovně, s vedením patřičných dokladů a bude připraven uplatňovat při prodeji základní marketingová pravidla prodeje.

Popis uplatnění absolventa v praxi

Absolvent se uplatní při výkonu povolání prodavač nebo pokladník v obchodě, nejen v pozici zaměstnance velkých, středních i malých provozoven, ale bude mít i základní odborné předpoklady pro roli soukromého podnikatele v oblasti obchodu. Kromě toho může absolvent najít uplatnění v obchodně-provozních funkcích na veletrzích a prodejních výstavách. Dále bude schopen pracovat se stroji a zařízením prodejny, nástroji a pomůckami určenými k dělení, vážení a měření zboží.

Způsob ukončení vzdělávání

Vzdělávání se ukončuje závěrečnou zkouškou.

Průběh a konání závěrečné zkoušky se řídí dle zákona č.561/ 2004 Sb., ve znění pozdějších předpisů a podle vyhlášky č. 47/2005 Sb., o ukončování vzdělávání ve SŠ závěrečnou zkouškou, ve znění pozdějších předpisů.

Forma realizace praktického vyučování

Vzdělávání praktické, které se řídí řádem pracovišť, rozvrhem praktické výuky a probíhá od 7:00 do 13:30 hodin, u druhých a třetích ročníků do 14:30 hodin. Odborný výcvik probíhá v odborných učebnách ve školních střediscích Op 03 obchod, ve školních prodejnách zřízených na středních školách (kantýny) a v reálných podmínkách prodejních řetězců smluvně zajištěných pracovišť. Významnou roli má praktické vzdělávání v reálných pracovních podmínkách. Vytváření podmínek pro uplatnitelnost absolventů na trhu práce, pro jejich osobnostní rozvoj a připravenost celoživotně se vzdělávat.

Organizace přijímacího řízení

Podmínky pro přijímání ke vzdělávání

Přijímání ke vzdělávání se řídí zákonem č. 561/2004/Sb., ve znění pozdějších předpisů. Přijímací zkoušky se nekonají.

Zdravotní způsobilost.

Forma přijímacího řízení

Bez přijímací zkoušky

Obsah přijímacího řízení

Kritéria přijetí žáka

Předpokladem přijetí žáka na školu je splnění stanovených kritérií:

- splnění povinné školní docházky,
- splnění podmínek zdravotní způsobilosti žáka,
- znalosti uchazeče vyjádřené hodnocením na vysvědčení z předchozího vzdělávání.

Učební plán

Týdenní dotace - přehled

Vzdělávací oblast/Obsahový okruh	Předmět	Studium			Týdenní dotace (celkem + disponibilní)
		1. ročník	2. ročník	3. ročník	
Povinné předměty					
Jazykové vzdělávání a komunikace	Český jazyk a literatura	1	2	2	5
	Anglický jazyk	2	2	2	6
Společenskovední vzdělávání	Občanská nauka		1	1	2
	Osobnostní rozvoj	0.5			0.5
	Resilience - nástroj pro zvládnání výzev	0.5+0.5			0.5+0.5
	Zeměpis	0+1	0+1		0+2
Přírodovědné vzdělávání	Fyzika	1			1
	Chemie	1			1
	Základy ekologie		1		1
Matematické vzdělávání	Matematika	2	1	1	4
	Obchodní počty	0+1	0+1		0+2
Vzdělávání pro zdraví	Tělesná výchova	1	1	1	3
Informatické vzdělávání	Aplikovaná informatika			0+1	0+1
	Informatika	1	1	1	3
Ekonomické vzdělávání	Ekonomika	1+1	1	0+2	2+3
Odborné vzdělávání	Obchodní provoz	1	1	1+1	3+1
	E-commerce a propagace	1			1
	Zbožiznalství	1+1.5	1+1	1+1	3+3.5
	Provozní administrativa	1+1	1		2+1
	Psychologie prodeje		1		1
	Odborný výcvik	7+5	17.5	17.5	42+5
Celkem hodin		33	34.5	32.5	81+19

Aplikovaná výpočetní technika

Cílem předmětu Aplikované výpočetní techniky je připravovat žáky v informační gramotnosti. Jde jak o souhrn konkrétních znalostí a návyků k efektivnímu využívání prostředků informačních a komunikačních technologií při práci s informacemi, tak i o motivaci a schopnosti nové informace samostatně aktivně vyhledávat a zvládat nové postupy a technologie na základě takto získaných informací.

Obchodní provoz

Cíl předmětu Obchodní provoz je vybavit žáky základními vědomostmi a dovednostmi potřebnými k vykonávání jednoduchých provozních operací v prodejních jednotkách různého typu. Naučit žáky

chránit a pečovat o užitnou hodnotu zboží. Seznámit žáky s platnými zákony, předpisy a nařízeními, týkajícími se BOZP a hygieny. Prohloubit vědomosti a dovednosti žáků potřebné k samostatnému vykonávání provozních operací v maloobchodních jednotkách různého typu. Naučit žáky chránit svěřené hodnoty a pečovat o užitnou hodnotu zboží, orientovat se v platných zákonech, předpisech a nařízeních, týkajících se ochrany spotřebitele a pravomocí kontrolních orgánů. Vybavit žáky všestrannými dovednostmi, potřebnými k samostatnému vykonávání provozních operací ve velkoobchodních jednotkách různého typu. Orientovat se v platných zákonech, předpisech a nařízeních, týkajících se pracovních vztahů, evidence majetku a odpovědnosti za škody.

Propagace

Cíl předmětu Propagace je naučit žáky využívat propagační prostředky v provozní jednotce, vytvářet cenovky, popisky a další grafické informace k vystavovanému zboží. Seznámit žáky s činnostmi a skutečnostmi, které jsou nezbytné k zajištění účinné propagace prodávaného zboží a služeb. Žáci se naučí chápat význam propagačního sdělení a komunikování v obchodní praxi z různých hledisek odpovídajících požadavkům, se zásadami aranžování nabídkových koutů, úpravou vitrín, regálů, drobných výstavek s přihlédnutím ke specifické vystavovanému sortimentu zboží. Aranžování drobných výzdob v provozní jednotce ve vztahu k ročnímu období nebo významným dnům. Žáci se naučí používat různé typy písma.

Zbožiznalství

Cílem předmětu Zbožiznalství je vybavit žáky všestrannými vědomostmi o vlastnostech základních skupin zboží (potravinářského i nepotravinářského). Naučit je hodnotit, chránit a ošetřovat užitnou hodnotu zboží. Vést žáky k pochopení podstaty jakosti a vnímat ji nejen jako konkurenční výhodu výrobku, ale i jako potřebnou cestu ke zkvalitňování služeb a činností v obchodě dle ISO 9001. Seznámit žáky s metodami měření, hodnocení, řízení a označování jakosti. Naučit je orientovat ve stále se rozšiřujícím sortimentu zboží, znát a používat odbornou terminologii.

Provozní administrativa

Předmět Provozní administrativa má vést žáky k racionální a přesné práci při vyhotovování písemností spojených s provozem firmy. Vyučovací předmět úzce souvisí s obchodním provozem, s informační a komunikační technologií, s ekonomikou, ale i s jazykem českým. Cílem předmětu je naučit žáky ovládat klávesnicí desetiprstovou hmatovou metodou a na jejím základě vyhotovovat písemnosti v souladu s normalizovanou úpravou písemností.

Psychologie prodeje

Obecným cílem předmětu Psychologie prodeje je poskytnout žákům poznatky z psychologie. Rozvíjet komunikativní kompetence a zásady společenského chování. Zvládnout komunikaci ve sféře obchodu jak po stránce verbální, tak neverbální. Vzdělávacím cílem je utvářet schopnost aplikovat tyto poznatky při jednání s klienty, obchodními partnery a spolupracovníky.

Odborný výcvik

Cílem předmětu Odborný výcvik je maximálně žáky připravit na praktickou činnost zvolené profese. Žáci se seznámí s pohybem zboží v prodejní jednotce, s cestou zboží od dodavatele ke konečnému zákazníkovi. Naučí se vykonávat veškeré úkony spojené s pohybem zboží po provozovně, vyhotovit doklady a písemnosti spojené s tímto pohybem a pracovat bezpečně se zařízením, nástroji a pomůckami prodejních jednotek. Veškerá činnost směřuje k poskytnutí odborných znalostí převážně praktického charakteru, které jsou spojené s prodejem zboží různého sortimentu, a přispět k naplnění odborných kompetencí. Nedílnou součástí jsou i poznatky o ochraně spotřebitele a o reklamaci zboží. Žáci jsou vedeni k marketingovému chování a profesnímu přístupu k zákazníkům.

