



TEHNIČKI OPIS
NATJECATELJSKE DISCIPLINE
PRODAJNE VJEŠTINE

U ŠKOLSKOJ GODINI
2021./2022.

SADRŽAJ

SADRŽAJ	2
1. UVOD	4
1.1. NAZIV I OPIS NATJECATELJSKE DISCIPLINE	4
1.1.1. NAZIV NATJECATELJSKE DISCIPLINE	4
1.1.2. OPIS VEZANIH KVALIFIKACIJA, ZANIMANJA I RADNIH MJESTA	4
1.2. SADRŽAJ, RELEVANTNOST I VAŽNOST OVOG DOKUMENTA	7
1.3. POVEZANI DOKUMENTI	7
2. SPECIFIKACIJA STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE	8
2.1. OPĆE NAPOMENE VEZANE UZ SPECIFIKACIJU STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE	8
2.2. SPECIFIKACIJA STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE	9
3. PRAVILA VREDNOVANJA	12
3.1. OPĆE SMJERNICE	12
4. PRAVILA BODOVANJA	13
4.1. OPĆE SMJERNICE	13
4.2. KRITERIJI VREDNOVANJA	13
4.3. VREDNOVANJE I BODOVANJE PROSUDBOM	14
4.4. VREDNOVANJE I BODOVANJE MJERENJEM	15
4.5. VREDNOVANJE – PREGLED	15
4.6. ZAVRŠETAK SPECIFIKACIJE VREDNOVANJA VJEŠTINA	15
4.7. PROCEDURA VREDNOVANJA VJEŠTINE	15
5. MODEL ZADATKA	18
5.1. OPĆE SMJERNICE	18
5.2. FORMAT/STRUKTURA MODELA ZADATKA	19
5.3. RAZVOJ MODELA ZADATKA	19
5.3.1. TKO RAZVIJA MODEL ZADATKA	19
5.4. ODABIR ZADATKA za natjecanje	20
5.5. OBJAVLJIVANJE MODELA ZADATKA I PRAVILA BODOVANJA	20
6. INFORMACIJE I KOMUNIKACIJA	21
6.1. RASPRAVNI FORUM	21
6.2. INFORMACIJE ZA NATJECATELJE	21
7. ZDRAVLJE, SIGURNOST I OKOLIŠ	22
8. MATERIJALI I OPREMA	25
8.1. INFRASTRUKTURNI POPIS	25

<i>Potrebna oprema, materijali i alati:</i>	25
8.2. MATERIJALI, OPREMA I ALATI KOJE DONOSI NATJECATELJ/MENTOR	26
8.3. ZABRANJENI MATERIJALI I OPREMA	26
8.4. PREPORUČENO radno mjesto za natjecanje	26
<i>Opći postav i specifikacije</i>	26
<i>SLIKA PREPORUČENOG POSTAVA PROSTORIJE</i>	26
9. PROMIDŽBA I VIDLJIVOST NATJECANJA	29
10. ODRŽIVOST	31

1. UVOD

1.1. NAZIV I OPIS NATJECATELJSKE DISCIPLINE

1.1.1. NAZIV NATJECATELJSKE DISCIPLINE

Prodajne vještine

1.1.2. OPIS VEZANIH KVALIFIKACIJA, ZANIMANJA I RADNIH MJESTA

U disciplini Prodajne vještine mogu se natjecati učenici koji se obrazuju za stjecanje kvalifikacije prodavač.

Ključni poslovi:

- pripremanje radnog mjesta i održavanje opreme i strojeva u prodavaonici i skladištu
- čuvanje kvalitete robe i ljudskog zdravlja u prodavaonici i skladištu
- nabavljanje i skladištenje robe
- pripremanje robe i prodajnog prostora za proces prodaje
- vođenje poslovno-prodajnog razgovora na materinskom i stranom jeziku
- vođenje blagajničkog poslovanja
- pakiranje i aranžiranje prodanih proizvoda
- provjeravanje zadovoljstva kupaca nakon kupnje
- rješavanje reklamacija kupaca u skladu s propisima o zaštiti potrošača
- vođenje zaliha u skladištu i prodajnom prostoru
- vođenje poslovno-prodajne dokumentacije

Vještine:

- protumačiti stručne sadržaje u usmenom i pisanom obliku na materinskom i stranom jeziku
- izvoditi jednostavne matematičke operacije bez upotrebe kalkulatora
- primijeniti IK tehnologiju u obavljanju poslova
- rješavati probleme iz gospodarskog računa (kalkulacija cijene i sl.)
- pokazati komunikativnost, poduzetnost, ljubaznost, etičnost (prema kupcu, suradnicima i imovini), samostalnost, samoinicijativnost, samokritičnost, spremnost na cjeloživotno učenje

- prezentirati komercijalna svojstva robe i djelovati kao savjetnik kupcu u prodajnom procesu
- komunicirati s kupcem uvažavajući njegovo mišljenje i argumentirano obrazložiti svoje stavove
- pakirati i aranžirati proizvod
- estetski oblikovati prodajni prostor
- održavati dobre međuljudske odnose na prodajnom mjestu
- prepoznati robne novitete u funkciji pospešivanja prodaje

Specifičnosti struke:

Prodavač savjetuje i uslužuje kupce, naručuje i zaprima robu, sastavlja kalkulaciju cijene, izlaže i pozicionira proizvode prema planogramu te prodaje robu. Pritom prikuplja informacije o željama i potrebama kupaca i prenosi ih odgovornim osobama.

Prodavač je često i blagajnik te je tada odgovoran za blagajnu i blagajničke poslove vezane uz dnevne novčane tokove te pakiranje i aranžiranje prodanih proizvoda nakon naplate.

Kako bi omogućio nesmetano odvijanje radnih procesa, prodavač treba poznavati propise o poslovanju prodavaonice i zaštititi ljudskog zdravlja i okoliša. Prodavači u prodavaonicama prehrambenih proizvoda su obvezni polagati tečaj o higijenskom minimumu, za pružanje prve pomoći, zaštite od požara, zaštite na radu, sigurnosno rukovanje viličarom, rad na salamoreznici i slično.

Kako bi kvalitetno obavljao navedene poslove prodavač treba biti komunikativan, snalažljiv, stručan, ljubazan, odgovoran, savjestan, povjerljiv, samoinicijativan, samostalan u radu i spreman na cjeloživotno učenje.

U okruženju ubrzanog životnog ritma i nedostatka osobnog pristupa, posebno je važna interakcija između kupca i prodavača, koja kupcu omogućava da prezentirani proizvod dodirne, pomiriše ili okusi. U prodavaonici se brzo prepoznaje osoba koja uživa u poslu, stoga su prodavači vrijednost u koju treba stalno ulagati.

Prodavači sve više koriste internet u svom poslovanju, a kupci izražavaju svoja mišljenja o proizvodima upravo na internetu. Marketinška funkcija prodavača sve više prihvaća kupca kao partnera u virtualnoj dimenziji jer on uspoređuje proizvode s konkurentnima i daje svoje preporuke te na taj način utječe na mišljenje ostalih potrošača. Istraživanja pokazuju kako je jedan od najznačajnijih utjecaja na odluku u kupnji društvena odgovornost prodavača (etičnost) i odgovornost prema okolišu. Pritom su ključne vještine prodavača: ugodna komunikacija, tehnika pitanja, povezivanje koristi koju ponuda nosi s potrebom kupca, vještina dodatnog prodavanja, vještina vladanja delikatnim situacijama, tehnika zaključivanja prodaje i tehnika odobravanja i pohvaljivanja.

Zbog različitih uvjeta rada na različitim mjestima te uzimajući u obzir opis i organizaciju posla, poželjno je da prodavač bude osoba bez ograničene zdravstvene sposobnosti.

Kontraindikacije za ovo zanimanje jesu: oštećenje funkcije vida, neraspoznavanje osnovnih boja, gluhoća i teža naglušnost u govornom području, oštećenje glasa i/ili govora koje utječe na komunikaciju, teža oštećenja funkcije mišićno-koštanog sustava, kronični poremećaji koji znatno remete kognitivno i emocionalno funkcioniranje.

Zdravstveni rizici za ovo zanimanje jesu: ozljede na radnome mjestu pri rukovanju opremom te bolesti unutarnjih i reproduktivnih organa pri radu i izloženosti naglim promjenama temperature. Dulje bavljenje tim poslom može dovesti do različitih iskrivljenja kralježnice i bolesti nogu.

Uspješni i učinkoviti prodavači mogu napredovati na rukovodeće položaje, primjerice na mjesto poslovođe ili šefa prodaje ili nabave, voditelja odjela, voditelja prodavaonice te se mogu zaposliti na mjestu gdje se obavlja internetska prodaja i telefonska prodaja. Moguća je horizontalna prohodnost: proširenje stručnih kompetencija za potrebe radnog mjesta iste razine složenosti i vertikalna prohodnost: mogućnost stjecanja kvalifikacije na višoj razini.

Radno okruženje:

Prodavač je zaposlen na svim mjestima gdje se prodaje roba, a uglavnom radi u zatvorenom prostoru te prema potrebi i na otvorenom. Ovisno o vrsti, veličini i lokaciji prodajnog mjesta, uvjeti rada također se razlikuju. Budući da se prodajni proces odvija i na otvorenom (na štandovima) i u zatvorenome prostoru (primjerice u hladnjačama), prodavači mogu biti izloženi različitim vremenskim uvjetima i naglim promjenama temperature. Moguć je i rad noću pri popisu robe ili u specijaliziranim prodavaonicama poput benzinskih crpki te rad nedjeljom i praznikom. Posao se pretežito obavlja stojeći ili u hodu, a često je potrebno i saginjati se i penjati te prenositi teže terete.

Ako radi u maloj prodavaonici, prodavač može raditi samostalno. Posao može biti jednosmjenski i dvosmjenski, a moguće je i dvokratno radno vrijeme.

Važnost praćenja trendova:

Trgovina je jedna od najvažnijih gospodarskih djelatnosti koja zapošljava oko 22,1 % ukupnog broja zaposlenih u Republici Hrvatskoj. Stoga je nužno praćenje i prilagođavanje poslovanja zahtjevima suvremenih svjetskih trendova.

Kvalitetni prodavači „pretvaraju“ potencijalne kupce u kupce, kontinuirano razvijajući odnos s njima jer je tržište zasićeno velikim brojem sličnih proizvoda i usluga. Prodaja zahtijeva konstantnu uključenost prodavača u praćenje trendova kako bi prepoznao robne novitete s ciljem pospješivanja prodaje. Važnu ulogu pritom ima sustav upravljanja informacijama o kupcima (*Customer Relationship Management*).

Prodavači se tijekom školovanja ili kasnije specijaliziraju za prodaju različite robe, što podrazumijeva detaljno poznavanje svih značajki i načina uporabe robe koju prodaju, odnosno redovito praćenje trendova na tržištu i cjeloživotno educiranje i usavršavanje.

1.2. SADRŽAJ, RELEVANTNOST I VAŽNOST OVOG DOKUMENTA

Ovaj dokument sadrži tehnički opis natjecateljske discipline Prodajne vještine u strukovnom obrazovanju u Republici Hrvatskoj.

Tehnički opis i specifikacija standarda mogu se djelomično ili potpuno naslanjati na specifikacije standarda WorldSkills International i WorldSkills Europe organizacije.

Svi sudionici natjecanja – mentori, natjecatelji, prosudbena i organizacijska povjerenstva na školskoj, međužupanijskoj i državnoj razini trebaju biti dobro upoznati s ovim dokumentom.

1.3. POVEZANI DOKUMENTI

Osim Tehničkim opisom potrebno je koristiti se sljedećim dokumentima:

- dokument Novi model natjecanja učenika strukovnih škola
- Pravila i procedure za organizaciju i provedbu natjecanja učenika strukovnih škola
- mrežne i druge resurse Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih.

2. SPECIFIKACIJA STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE

2.1. OPĆE NAPOMENE VEZANE UZ SPECIFIKACIJU STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE

Specifikacija standarda specificira znanje, razumijevanje i specifične vještine koje podupiru najbolju praksu u tehničkoj i strukovnoj izvedbi. Specifikacija standarda trebala bi odražavati zajedničko globalno razumijevanje o tome što za gospodarstvo i poslovanje predstavlja određena natjecateljska disciplina i s njome povezano radno mjesto i zanimanje.

Svako natjecanje u vještinama trebalo bi, u onoj mjeri u kojoj je to moguće, odražavati najbolju praksu kao što je opisano u specifikacijama standarda. Specifikacije standarda stoga su vodilja za potrebnu edukaciju i pripremu za natjecanje u vještinama.

Na natjecanju u vještinama ocjena znanja i razumijevanja provest će se kroz vrednovanje i bodovanje izvedbe. Neće se provoditi zaseban test znanja i razumijevanja.

Specifikacija standarda podijeljena je na zasebne cjeline. Svakoj cjelini dodijeljen je udio (postotak) u zbroju bodova kako bi ukazao na relevantnu važnost unutar specifikacije standarda. Zbroj svih bodova iznosi 100.

Shema za dodjelu bodova i zadatak za natjecanje ocijenit će samo one vještine koje su uklopljene u specifikaciju standarda. Odražavat će specifikaciju standarda u najširem mogućem opsegu u skladu s dopuštenim ograničenjima natjecanja u vještinama.

Shema za dodjelu bodova i zadatak za natjecanje pratit će raspodjelu bodova unutar specifikacije standarda do mjere u kojoj je to izvedivo u praksi. Dopuštena je varijacija od 5 posto, pod uvjetom da to ne mijenja težinski faktor dodijeljen specifikacijom standarda.

2.2. SPECIFIKACIJA STANDARDA NATJECATELJSKE DISCIPLINE

CJELINA		RELATIVNI UDIO U %
1	Poslovna dokumentacija u nabavnom poslovanju	20
	Pojedinaac treba poznavati i razumjeti: <ul style="list-style-type: none"> – način izrade, popunjavanje tiskanica narudžbenice – način izrade, popunjavanje tiskanice skladišne primke – način izrade, popunjavanja tiskanice komisijski zapisnika – način izrade reklamacije dobavljaču – evidenciju zaliha robe u skladištu – sastavnice narudžbenice – sastavnice skladišne primke – sastavnice komisijskog zapisnika – elektroničku nabavu 	
	Pojedinaac će biti u stanju: <ul style="list-style-type: none"> – popuniti tiskanicu narudžbenice – popuniti tiskanicu skladišne primke – popuniti tiskanicu komisijskog zapisnika – izraditi reklamaciju dobavljača – evidentirati zalihu robe u skladištu – izraditi elektroničku nabavu 	
2	Cijena u maloprodaji	13
	Pojedinaac treba poznavati i razumjeti: <ul style="list-style-type: none"> – rad na računalu u Ms Office Wordu – način popunjavanja digitalnih tiskanica – sastavnice kalkulacije maloprodajne cijene – izračun kalkulacije cijene – politiku formiranja cijene – istraživanje tržišta 	
	Pojedinaac će biti u stanju: <ul style="list-style-type: none"> – ispuniti digitalni obrazac kalkulacije prodajne cijene novog proizvoda – izraditi kalkulaciju i cijenu za proizvod – odrediti i opisati politiku formiranja cijene – pronaći konkurentske proizvode – usporediti cijenu proizvoda s konkurentskim proizvodima 	
3	Unapređenje prodaje	13
	Pojedinaac treba znati i razumjeti: <ul style="list-style-type: none"> – način pripreme i izlaganje robe na police – provesti postupak čišćenja pulta, izloga i prodavaonice – izložiti robu na policu prema planogramu – ispisati cijene proizvoda – urediti prodavaonicu i izložbeni pult 	

CJELINA		RELATIVNI UDIO U %
	<ul style="list-style-type: none"> – odabrati i pripremiti proizvode za degustaciju 	
	Pojedinaac će biti u stanju: <ul style="list-style-type: none"> – pripremiti i izložiti robu na police – provesti postupak čišćenja pulta, izloga i prodavaonice – izložiti robu na policu prema planogramu – ispisati cijene proizvoda – urediti prodavaonicu – urediti izložbeni pult – odabrati proizvode za degustaciju – pripremiti proizvode za degustaciju 	
4	Prodajni razgovor	24
	Pojedinaac mora znati i razumjeti: <ul style="list-style-type: none"> – pravila odijevanja na radnom mjestu – uspostavljati kontakt s kupcima – definirati kupčeve potrebe – navesti svojstva i vrstu asortimana prodavaonice – obilježja prodajne prezentacije – načine komunikacije s kupcima – pravila komunikacije s kupcima – dopunsku prodaju u prodavaonici – zaključivanje prodajnog razgovora – obračun i naplatu robe – dokumentacija kod obračuna blagajne – pakirati robu – kako ispratiti kupca 	
	Pojedinaac će biti u stanju: <ul style="list-style-type: none"> – poštovati dress code prodavača – pozdraviti kupca – zainteresirano pristupiti kupcu – postavljati otvorena i zatvorena pitanja – navesti opće podatke o proizvodu – opisati upotrebu i održavanje proizvoda – navesti korisnost za kupca – navesti određenu specifičnost proizvoda – odgovoriti na prigovor kupca – provesti dopunsku prodaju – zaključiti prodajni razgovor – upoznati kupca s oblicima plaćanja – popuniti tiskanu računa – naplatiti prodanu robu – zapakirati proizvod upoznati kupca s dodatnom uslugom – popuniti dokumentaciju kod obračuna blagajne 	
5	Postkupovno zadovoljstvo kupca	30

CJELINA	RELATIVNI UDIO U %
Pojedinaac mora znati i razumjeti: <ul style="list-style-type: none"> – način izrade anketnog obrasca – razlikovati postavljanje zatvorenih i otvorenih pitanja – sastavnice reklamacije – karakteristike opravdane ili neopravdane reklamacije – načine provjeravanja zadovoljstva kupaca nakon kupnje 	
Pojedinaac će biti u stanju: <ul style="list-style-type: none"> – izraditi anketni obrazac – izraditi poslovni dopis – osmisliti zatvorena pitanja u anketi – odgovoriti na reklamaciju u skladu s pravima potrošača 	
UKUPNO	100 %

3. PRAVILA VREDNOVANJA

3.1. OPĆE SMJERNICE

Ova cjelina, kao i cjelina 4, sadrži informacije i smjernice vezane uz vrednovanje i bodovanje. Sukladno tome, primjenjuju se Pravila za organizaciju i provedbu natjecanja učenika strukovnih škola.

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih razvila je pravila vrednovanja i bodovanja na natjecanju te će ona biti predmet neprestanog razvoja i temeljitog razmatranja. Porast stručnosti pri ocjenjivanju utjecat će na buduću upotrebu i smjer glavnih instrumenata ocjenjivanja koji se upotrebljavaju na natjecanjima u vještinama: shema za dodjelu bodova, model zadatka i informatički sustav natjecanja.

Pri ocjenjivanju na natjecanjima obično se upotrebljavaju dvije metode: mjerenje i prosudba. Svako vrednovanje vršit će se na temelju referentnih vrijednosti koje odražavaju najbolju praksu u gospodarskoj djelatnosti. Pravila bodovanja moraju uključivati referentne vrijednosti te slijediti težinski faktor unutar specifikacije standarda. Model zadatka predmet je vrednovanja za natjecanje u vještini te također slijedi specifikaciju standarda. Informatički sustav natjecanja omogućuje pravovremen i točan unos podataka te služi kao podrška.

4. PRAVILA BODOVANJA

4.1. OPĆE SMJERNICE

Ova cjelina opisuje ulogu i mjesto pravila bodovanja te način vrednovanja i vrednovanja rada natjecatelja prikazanog kroz model zadatka i procedure za vrednovanje.

Pravila bodovanja osnovni su instrument na natjecanjima jer povezuju vrednovanja sa standardima koji predstavljaju vještinu koja se provjerava. Osmišljeni su tako da se bodovi dodjeljuju za svaki element vrednovanja izvedbe natjecatelja u skladu s relativnim udjelom u specifikaciji standarda.

Na temelju relativnog udjela naznačenog u specifikaciji standarda i pravilima bodovanja utvrđuju se parametri za izradu modela zadatka.

Pravila bodovanja razvija radna skupina koja razvija i model zadatka. Konačna pravila bodovanja i model zadatka mora odobriti Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih. Kod izrade zadatka za natjecanje potrebno je uključiti predstavnike gospodarstva.

Odobrena pravila bodovanja moraju biti unesena u informatički sustav natjecanja barem osam tjedana prije natjecanja i to putem standardne tablice informatičkog sustava natjecanja ili na drugi dogovoreni način.

4.2. KRITERIJI VREDNOVANJA

Glavna odrednica pravila bodovanja jesu kriteriji vrednovanja, koji proizlaze iz modela zadatka. U nekim natjecanjima u vještinama kriteriji vrednovanja bit će slični naslovima cjelina u specifikaciji standarda; u drugima će biti potpuno drugačiji. Obično ima pet do devet kriterija vrednovanja. Bez obzira na to podudaraju li se naslovi, pravila bodovanja moraju se temeljiti na relativnom udjelu u specifikaciji standarda.

Kriterije vrednovanja određuju osobe koje razvijaju pravila bodovanja te definiraju kriterije koje smatraju najprikladnijima za vrednovanje i bodovanje modela zadatka. Obrazac sa sažetkom bodovanja koji generira informatički sustav natjecanja sadrži popis kriterija vrednovanja.

Bodove koji se dodjeljuju svakom od kriterija izračunava informatički sustav natjecanja. Oni će biti kumulativna suma bodova dodijeljenih svakom elementu vrednovanja unutar jednog kriterija.

Svaki kriterij vrednovanja može biti podijeljen na više elemenata vrednovanja. Svaki element detaljno definira pojedinačnu stvar koju treba vrednovati i bodovati zajedno s bodovima i uputama kako se oni trebaju dodijeliti.

Elementi se vrednuju mjerenjem i/ili prosudbom te su vidljivi na Obrascu za bodovanje. Obrazac za vrednovanje sadrži elemente koji se vrednuju i boduju mjerenjem ili prosudbom. Neki kriteriji vrednuju se putem obje metode. U tom slučaju postoje dva različita obrasca za vrednovanje za dvije različite metode.

Svaki vrednovatelj (član prosudbenog povjerenstva) upisuje dodijeljene bodove u svoj obrazac za vrednovanje tako da zbroj bodova dodijeljenih svakom elementu vrednovanja bude u rasponu bodova dodijeljenom za tu cjelinu u specifikaciji standarda.

Tablica za raspodjelu bodova bit će objavljena u informatičkom sustavu natjecanja osam tjedana prije natjecanja kada se budu revidirala pravila bodovanja. Obrazac za bodovanje detaljno navodi sve elemente koje treba bodovati zajedno s bodovima koji su im dodijeljeni, referentnim vrijednostima i referencom na odlomak u specifikaciji standarda.

PRIMJER TABLICE KRITERIJA PO UDJELIMA

CJELINE SPECIFIKACIJE STANDARDA	KRITERIJI					UKUPNA OCJENA PO CJELINI
	Poslovna dokumentacija u nabavnom poslovanju	Cijene u maloprodaji	Unapređenje prodaje	Prodajni razgovor	Postkupovno zadovoljstvo kupca	
Poslovna dokumentacija u nabavnom poslovanju	20					20
Cijene u maloprodaji		13				13
Unapređenje prodaje			13			13
Prodajni razgovor				24		24
Postkupovno zadovoljstvo kupca					30	30
UKUPNA OCJENA PREMA KRITERIJU	20	13	13	24	30	100

4.3. VREDNOVANJE I BODOVANJE PROSUDBOM

Osim mjerenja, od vrednovatelja (članovi prosudbenog povjerenstva) očekuje se da donesu profesionalne prosudbe. Obično se radi o prosudbama o kvaliteti. Tijekom procesa osmišljavanja i finalizacije pravila bodovanja i modela zadatka odredit će se i zabilježiti referentne vrijednosti kako bi služile kao vodilja u prosudbama.

Bodovanje prosudbom koristi se sljedećim rasponom bodova:

- 0 bodova – izvedba je na bilo koji način ispod industrijskog standarda / standarda struke, što uključuje i nedostatak truda da se postignu
- 1 bod – izvedba koja zadovoljava industrijski standard / standard struke

- 2 boda – izvedba koja zadovoljava i do određene mjere nadilazi industrijski standard / standard struke
- 3 boda – izvrsna ili izvanredna izvedba u odnosu na očekivanje industrijskog standarda / standarda struke

4.4. VREDNOVANJE I BODOVANJE MJERENJEM

Tijekom procesa vrednovanja i bodovanja mjerenjem moguće je dodijeliti samo maksimalan broj bodova ili nulu. Iznimno, ukoliko prosudbeno povjerenstvo tako odluči za pojedinu disciplinu, moguće su iznimke u kojima se može dodijeliti i parcijalne bodove.

4.5. VREDNOVANJE – PREGLED

Za obje metode vrednovanja, prosudbu i mjerenje, prosudbeno povjerenstvo sastojat će se od 3 do 5 vrednovatelja.

Dobra praksa vrednovanja obuhvaća i prosudbu i mjerenje te se obje metode primjenjuju specifično i široko. Konačne proporcije mjerenja i prosudbe, bilo specifične ili široke, određene su standardima, njihovim težinskim faktorima i prirodom modela zadatka.

4.6. ZAVRŠETAK SPECIFIKACIJE VREDNOVANJA VJEŠTINA

Ovaj odlomak definira kriterije vrednovanja i broj dodijeljenih bodova (mjerenjem i prosudbom). Ukupan zbroj bodova za sve kriterije vrednovanja mora biti 100.

CJELINA	KRITERIJ	BODOVI		
		PROSUDBA	MJERENJE	UKUPNO
A	POSLOVNA DOKUMENTACIJA U NABAVNOM POSLOVANJU	0	20	20
B	CIJENE U MALOPRODAJI	0	13	13
C	UNAPREĐENJE PRODAJE	5	8	13
D	PRODAJNI RAZGOVOR	15	9	24
E	POSTKUPOVNO ZADOVOLJSTVO KUPCA	0	30	30
UKUPNO		20	80	100

4.7. PROCEDURA VREDNOVANJA VJEŠTINE

Prije natjecanja predsjednik prosudbenog povjerenstva svim članovima prosudbenog povjerenstva objasniti će metodu vrednovanja. Svi bi članovi prosudbenog povjerenstva trebali vrednovati isti

element za sve natjecatelje. Svi članovi prosudbenog povjerenstva vrednuju elemente koji donose otprilike isti postotak bodova.

Kriterij A – Poslovna dokumentacija u nabavnom poslovanju – 20

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom mjerenja vrednovat će sljedeće elemente:

- elemente, točnost i urednost ispunjene narudžbenice
- elemente, točnost i urednost ispunjenog komisijskog zapisnika
- elemente, točnost i urednost ispunjene skladišne primke
- točnost evidencije zaliha robe u skladištu

Kriterij B – Priprema robe za prodaju – 13

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom mjerenja vrednovat će sljedeće elemente:

- elemente, točnost i urednost kalkulacije cijene robe
- elemente, točnost i urednost ispisa cijene robe

Kriterij C – Unapređenje prodaje – 13

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom prosudbe vrednovat će sljedeće elemente:

- estetski doživljaj prilikom pripreme i izlaganja robe
- uređenje prodavaonice

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom mjerenja vrednovat će:

- pripremu i izlaganje robe na police
- jesu li pripremljeni proizvodi za degustaciju ili ne

Kriterij D – Prodajni razgovor – 24

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom prosudbe vrednovat će sljedeće elemente:

- pozdravljanje i pristup kupcu
- postavljanje zatvorenih i otvorenih pitanje
- prodajnu prezentaciju
- rješavanje prigovora kupca
- provođenje dopunske prodaje i zaključivanje prodajnog razgovora

- upoznavanje kupca s oblicima plaćanje
- pakiranje robe i ispraćaj kupca

Članovi prosudbenog povjerenstva metodom mjerenja vrednovat će sljedeće elemente:

- poštivanje dress coda
- navođenje svojstva i vrste ponuđenog proizvoda
- provođenje dopunske prodaje
- popunjavanje računa
- naplatu robe
- brzinu pakiranja

Kriterij E – Postkupovno zadovoljstvo kupca – 30

Članovi prosudbenog povjerenstva vrednovat će metodom mjerenja sljedeće elemente:

- sastavljanje ankete sa zatvorenim i otvorenim pitanjima
- reklamaciju proizvoda
- anketiranje kupca

5. MODEL ZADATKA

5.1. OPĆE SMJERNICE

Cjeline 3 i 4 usmjeravaju razvoj modela zadatka, a ove su bilješke dodatak. Bilo da je riječ o jednoj cjelini ili seriji samostojećih ili povezanih modula, model zadatka omogućit će vrednovanje vještine prema svakoj cjelini specifikacije standarda.

Svrha modela zadatka jest omogućiti cjelovite i uravnotežene mogućnosti vrednovanja i bodovanja svih specifikacija standarda povezanih s pravilima bodovanja. Odnos između modela zadatka, pravila bodovanja i specifikacije standarda ključni je pokazatelj kvalitete.

Model zadatka neće pokrivati područja izvan specifikacije standarda ili utjecati na ravnotežu unutar specifikacije standarda.

Model zadatka omogućit će vrednovanje znanja i razumijevanja isključivo kroz njihovu primjenu u praktičnom radu. Model zadatka neće vrednovati poznavanje Pravila i procedura za organizaciju i provedbu hrvatskog modela natjecanja učenika strukovnih škola.

Tehnički opis omogućit će prepoznavanje problema koji utječu na kapacitet modela zadatka da obuhvati čitav raspon vrednovanja koji se odnosi na specifikaciju standarda te je podložan potrebnim promjenama.

Razine natjecanja u disciplini Prodajne vještine:

- školska natjecanja
- međužupanijska natjecanja
- državno natjecanje.

Model zadatka na svim razinama natjecanja u jednoj školskoj godini izrađuje se za proizvod unutar iste robne skupine, koja se određuje i objavljuje u listopadu svake godine.

Trajanje natjecanja i prijedlog modula:

- školska razina: jedan dan (tri sata)
- međužupanijska razina: jedan dan (tri do četiri sata)
- državna razina: tri dana, moduli: 1, 2, 3, 4, 5 uz zamjenu 30 % navedenih modula jednim od dodatnih modula.

Sudionici natjecanja na državnoj razini:

- članovi prosudbenog povjerenstva
- članovi organizacijskog povjerenstva
- osam natjecatelja
- osam mentora (ne smiju biti prisutni u natjecateljskom prostoru)
- volonteri (kao zamjena za određene sudionike)

Svaki sudionik natjecanja obavezan je imati vidljivo istaknutu identifikacijsku karticu s nazivom posla koje obavlja.

Organizacijsko povjerenstvo izrađuje hodogram natjecanja.

5.2. FORMAT/STRUKTURA MODELA ZADATKA

Moduli modela zadatka moraju biti osmišljeni tako da se mogu izvesti u vremenu koje je dodijeljeno za pojedinu disciplinu.

Model zadatka discipline Prodajne vještine sastoji se od sljedećih modula:

- Modul 1: Poslovna dokumentacija u nabavnom poslovanju
- Modul 2: Cijene u maloprodaji
- Modul 3: Unapređenje prodaje
- Modul 4: Prodajni razgovor
- Modul 5: Postkupovno zadovoljstvo kupca

Organizator mora dostaviti sve potrebne materijale/pribor u navedenim količinama i dimenzijama. Svi materijali i oprema moraju odgovarati modelu zadatka i biti komercijalno dostupni.

Organizator će kontaktirati dobavljače materijala i potrebnog pribora za provođenje natjecanja u navedenoj disciplini.

Organizator mora poslati sve potrebne materijale, pribor i opremu prema specifikaciji u tablicama dva mjeseca prije natjecanja. Sve materijale, pribor i opremu koji se odnose na model zadatka organizator mora dostaviti na mjesto održavanja natjecanja. Škola domaćin mora osigurati potreban prostor za izvođenje natjecanja.

5.3. RAZVOJ MODELA ZADATKA

5.3.1. TKO RAZVIJA MODEL ZADATKA

Model zadatka izrađuje radna skupina stručnjaka imenovana od strane Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih za svaku pojedinu disciplinu. U timu trebaju biti zastupljeni i predstavnici gospodarstva.

Radna skupina razvija model zadatka te dva dodatna modula, od kojih svaki čini 30 % modela zadatka.

5.3.2. RASPORED RAZVOJA MODELA ZADATKA

Model zadatka razvija radna skupina. Na natjecanju model zadatka analizira se te članovi prosudbenog povjerenstva daju preporuke za doradu i unapređenje zadatka. Radna skupina za sljedeće natjecanje, uzevši u obzir preporuke prosudbenog povjerenstva, izrađuje novu ili dorađenu verziju modela zadatka.

5.4. ODABIR ZADATKA ZA NATJECANJE

Prosudbeno povjerenstvo za svaku disciplinu odabire konačni zadatak za natjecanje. Odabir se vrši tjedan dana prije natjecanja na način da se odabere jedan od modula od kojih svaki čini 30 % zadatka, a koji je razvila radna skupina.

5.5. OBJAVLIVANJE MODELA ZADATKA I PRAVILA BODOVANJA

Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih osigurava dostupnost Modela zadatka i pravila bodovanja putem informacijskog sustava natjecanja.

6. INFORMACIJE I KOMUNIKACIJA

6.1. RASPRAVNI FORUM

Prije državnog natjecanja sve rasprave, komunikacija, suradnja i donošenje odluka vezanih uz natjecanje u vještinama moraju se odvijati na određenom raspravnom forumu do kojeg se može doći putem informacijskog sustava natjecanja koji razvija i vodi Agencija za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih.

Odluke i komunikacija vezane uz natjecateljsku vještinu valjane su samo ako su se odvijale na forumu. Moderator foruma bit će glavni stručnjak (ili stručnjak kojega nominira glavni stručnjak).

6.2. INFORMACIJE ZA NATJECATELJE

Sve informacije za škole i natjecatelje dostupne su putem internetske stranice Agencije za strukovno obrazovanje i obrazovanje odraslih.

Informacije uključuju:

- pravila natjecanja
- tehničke opise
- pravila bodovanja
- model zadatka
- infrastrukturne popise
- dokumentaciju vezanu uz zdravlje i sigurnost
- druge informacije vezane uz natjecatelje.

7. ZDRAVLJE, SIGURNOST I OKOLIŠ

U prodavaonici izvori rizika sljedeći su: sredstva za rad i radna okolina, radnik, organizacija rada, sirovine, repromaterijali i gotovi proizvodi. Najčešće opasnosti predstavljaju mehaničke opasnosti (padovi, udarci, pokliznuća i slično), zatim podizanje i prenošenje robe, rušenje složene robe, rukovanje materijalima kao što su noževi, hvataljke, škare, te nepovoljni klimatski uvjeti.

Postupci ili mjere zaštite na radu na radu u prodavaonici odnose se na sljedeće najčešće nezgode pri radu:

1. Otvaranje i skidanje ambalaže (moduli 3, 4)

- Osigurati zaštitu od mehaničkih opasnosti (nož, rezanje, rastavljanje kartonske ambalaže, hvataljke u prodavaonici).

2. Prenosnje i odlaganje robe na određena mjesta u prodajnom i skladišnom prostoru (svi moduli)

- Radnici trebaju primijeniti pravilnu tehniku rukovanja teretom kako ne bi došlo do brzog zamora i ozljeda na kralježnici i zglobovima.
- Pri podizanju tereta potrebno je zauzeti siguran položaj nogu postavljenih u raskorak s razmakom stopala od približno 20 – 30 cm.
- Potrebno je saviti koljena pri čučnju, zahvatiti rukama predmet i početi ga podizati snagom nogu. Predmet se cijelo vrijeme drži uz tijelo.

3. Slaganje i sortiranje robe (moduli 3, 4)

- Predmeti i roba moraju biti uredno složeni na policama u vitrini, na podu ili u skladištu.
- Potrebno je pokloniti pažnju odlaganju, sortiranju i slaganju robe kako bi se izbjegle moguće štete. Pri slaganju, sortiranju i rukovanju robom potrebno je poštivati upute proizvođača.
- Zapaljivi materijali mogu se držati u minimalnim količinama.
- Teret složen ručnim načinom ne smije biti viši od 1,5 metara kako bi se spriječile eventualne ozljede. Robu treba slagati vezivanjem.
- Police i regali za robu moraju biti potpuno ispravni, neoštećeni i dobro učvršćeni te izrađeni tako da mogu izdržati teret.

4. Površine za kretanje (svi moduli)

- Pri kretanju radnim površinama prisutna je opasnost od posrtanja i padova, stoga radne površine kojima se kreće osoblje moraju biti čiste, ravne i glatke.
- Prolazi kojima se kreću kupci i prodavači moraju biti određene širine da se omogući sigurno i nesmetano kretanje. Širina između polica s robom i prodajnih stolova trebala bi biti najmanje 75 cm, a širina prolaza kojima se kreću kupci najmanje 65 cm.
- Staklo izloga i prodajnih ormara ne smije biti razbijeno zbog mogućih posjekotina i za kupce i za prodajno osoblje.

5. Pribor pri posluživanju (moduli 4)

- Pribor (olovke, skalpeli, metar, noževi, hvataljke, vilice) predstavlja stalnu opasnost od uboda i posjekotina, a naročito ako se nosi nezaštićen u džepovima jer može doći do ozljeda pri sagibanju ili posrtanju.

6. Uređaji pri posluživanju (svi moduli)

- Moguće su nezgode uslijed slučajnog dodira oštećenih dijelova pod naponom (priključnice, utikači, sklopke, blagajne, vitrine).
- Opasnost od udara električne struje sprečava se tehničkim mjerama zaštite, primjerice rukovanjem i zaštitnim izoliranjem. Priključci na koje su priključeni strojevi moraju imati šuko-priključnice.
- Električne instalacije mogu biti jedan od izvora požara pa trebaju biti propisno postavljene.

7. Pakiranje robe (Modul 4)

- Savjesno pakiranje robe kupcu važno je kako bi je mogao sigurno nositi. U protivnom može doći do oštećenja robe i nezadovoljstva potrošača.

8. Zapaljivi predmeti (moduli 3, 4)

- Posebnu pozornost treba posvetiti uređenju prostora. Dekorativni elementi prodajnog prostora izrađeni od zapaljivog materijala mogu pridonijeti naglom širenju požara.
- Podovi i podloge prostorija moraju biti izrađene od nezapaljivog materijala otpornog na djelovanje zapaljivih tekućina.

9. Zaštita u radnom prostoru i radnoj okolini i zaštita od štetnih atmosferskih i klimatskih utjecaja (svi moduli)

- Pravilno instalirati toplinske uređaje i klimatizaciju i poštivati propise i norme koje se odnose na vodovod, odstranjivanje štetnih otpadaka, veličinu, visinu prostorije, buku i vibracije.
- Organizirati radno vrijeme i korištenje odmora.
- Navesti upute o radnim postupcima i načinu obavljanja poslova, posebno glede trajanja posla, obavljanja jednoličnog rada i rada po učinku u određenom vremenu (normirani rad) te izloženosti radnika drugim naporima na radu ili u vezi s radom.

10. Znakovi sigurnosti na radu (svi moduli)

- Na mjestima rada potrebno je postaviti odgovarajuće znakove sigurnosti i znakove opće obavijesti koji upozoravaju na opasnost, pokazati mjesta gdje se nalaze sredstva prve pomoći i gašenja požara.

11. Evakuacija i spašavanje na radu (svi moduli)

- Potrebno je omogućiti organizirano napuštanje mjesta rada.

12. Prva pomoć na radu (svi moduli)

- Potrebno je koristiti ormarić za prvu pomoć i otkloniti uzrok nastanka štete.

13. Ručni aparati za gašenje požara (svi moduli)

- U slučaju požara aparatom treba rukovati osoba osposobljena za zaštitu od požara.

14. Zaštita okoliša (svi moduli)

- Postupati sukladno Pravilniku o postupanju s ambalažnim otpadom.
- Osigurati mjesto za spremnik otpadne ambalaže.
- Obavještavati potrošača o ispravnom odlaganju ambalaže.
- Koristiti međunarodnu oznaku koja ukazuje na to da se ambalaža može reciklirati.
- Razvrstavati plastičnu i ostalu ambalažu.

Zaposlenik u prodavaonici treba poznavati propise o poslovanju prodavaonice i zaštitu ljudskog zdravlja i okoliša. Prodavači u prodavaonicama prehrambenih proizvoda su obvezni polagati tečaj o higijenskom minimumu, za pružanje prve pomoći, zaštite od požara, zaštite na radu, sigurnosno rukovanje opremom.

8. MATERIJALI I OPREMA

8.1. INFRASTRUKTURNI POPIS

Infrastrukturni popis detaljno navodi svu opremu, materijale i prostore koje osigurava škola domaćin državnog natjecanja. Dostupnost infrastrukturnog popisa osigurava Agencija na internetskoj stranici.

Infrastrukturni popis specificira predmete i količine koje predlaže radna skupina za tehnički opis discipline i modela zadatka.

Škola domaćin natjecanja ažurirat će infrastrukturni popis specificirajući stvarne količine, tipove, brendove i modele predmeta s popisa. Predmete koje nabavlja organizator natjecanja nalaze se u zasebnom stupcu.

Na svakom natjecanju prosudbeno povjerenstvo mora revidirati i ažurirati infrastrukturni popis u pripremi za sljedeće natjecanje te savjetovati o potrebi promjene koja se odnosi na veličinu prostora i/ili opremu.

Infrastrukturni popis ne uključuje predmete koje su natjecatelji i/ili mentori dužni donijeti te predmete koje natjecatelji ne smiju donijeti, a navedeni su u ovom tehničkom opisu natjecateljske discipline.

POTREBNA OPREMA, MATERIJALI I ALATI:

- radni stol, stolica i laptop s internetom za svakog natjecatelja
- dva pisača za natjecatelje
- stol i stolice za povjerenstvo
- dva laptopa i pisač za povjerenstvo
- smeđa pregača
- pribor za čišćenje
- koš za smeće
- staklena vitrina s rasvjetom (izlog)
- vitrina za izlaganje proizvoda s radnim pultom
- ormar – planogram
- podpultna blagajna
- pribor za rukovanje proizvodima (hvataljka, lopatica)
- pribor za zamatanje i aranžiranje proizvoda (škare)
- materijal za aranžiranje izloga
- materijal za pakiranje proizvoda
- potrošni materijal (kemijska olovka, papir, spajalice, kuverta)
- registratori
- proizvodi
- dokumenti (paragon blok, nalog za plaćanje)
- pečat tvrtke

8.2. MATERIJALI, OPREMA I ALATI KOJE DONOSI NATJECATELJ/MENTOR

Natjecatelji i mentori ne donose materijal, opremu ili alate na natjecanje.

Svaki natjecatelj treba biti odjeven prema pravilima odijevanja.

Bijela košulja dugih rukava. Crne hlače, tamne čarape i crne cipele/tenisice (osigurava natjecatelj).

8.3. ZABRANJENI MATERIJALI I OPREMA

Smiju se upotrebljavati samo materijali koje je pribavio organizator i koji su navedeni u popisu materijala, opreme i alata koji se koriste za izvođenje modula natjecateljske discipline.

8.4. PREPORUČENO RADNO MJESTO ZA NATJECANJE

Primjer za disciplinu Prodajne vještine

Izgleđ i raspored radnog mjesta za natjecanje:

Zadatak se odvija u pet modula. Svaki modul ima svoje radno mjesto u kojem su osigurani potrebni rekviziti za provedbu natjecateljskog zadatka.

Ukupna površina za natjecanje iznosi 156 m² (10 m x 15,60 m)

- radni prostor za natjecatelje: 124 m²
- prostor za prosudbeno i organizacijsko povjerenstvo: 32 m²

Sanitarni čvor nije uračunat u ovaj prostor, ali ga treba osigurati.

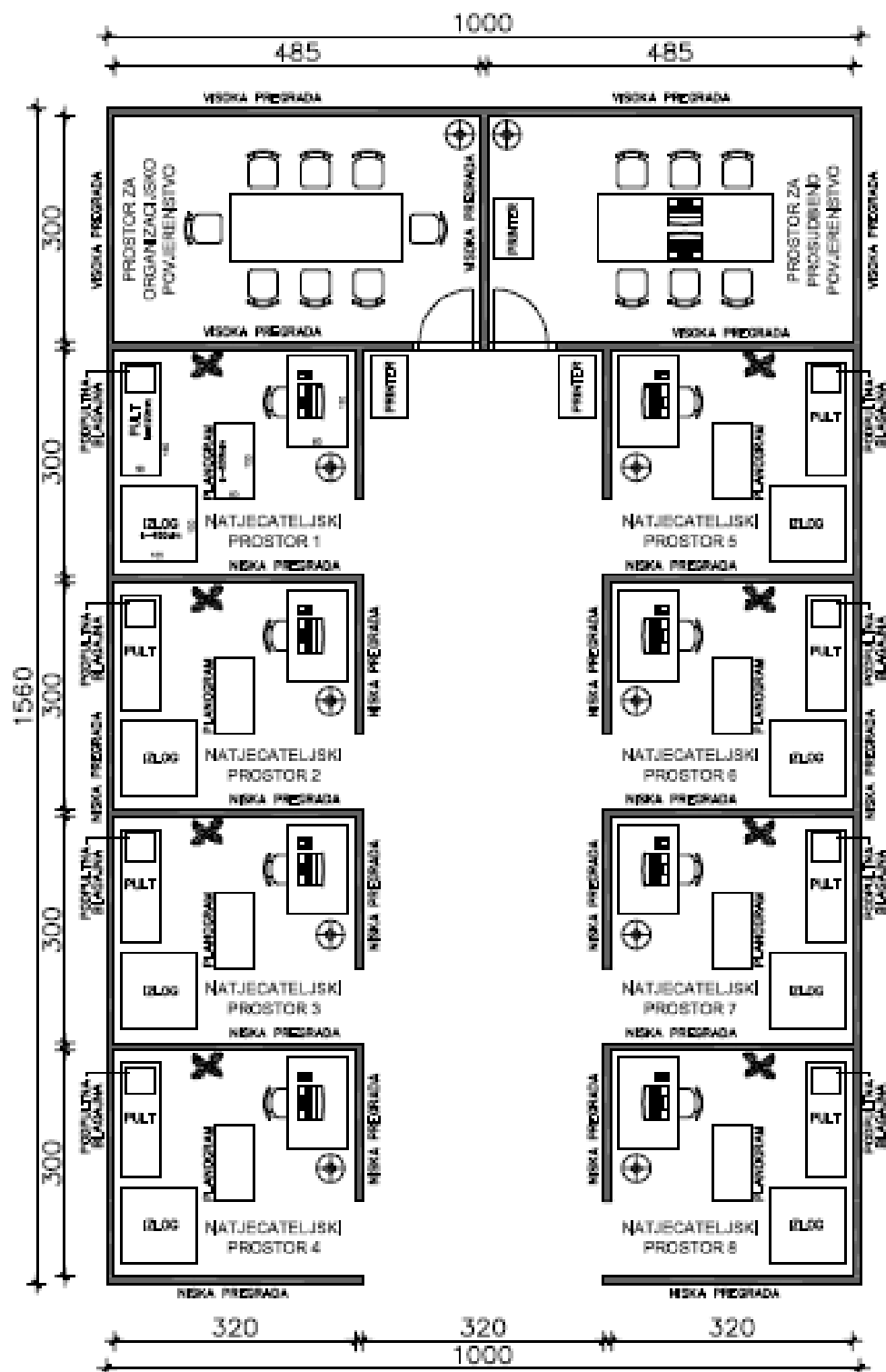
OPĆI POSTAV I SPECIFIKACIJE

- Natjecatelji će biti raspoređeni po modulima kako budu pripremljena radna mjesta.
- Postava rekvizita simulira doživljaj prodavaonice.
- Natjecateljski prostor opskrbljen je svim potrebnim rekvizitima potrebnim za obavljanje maloprodajne trgovačke djelatnosti.

SLIKA PREPORUČENOG POSTAVA PROSTORIJE

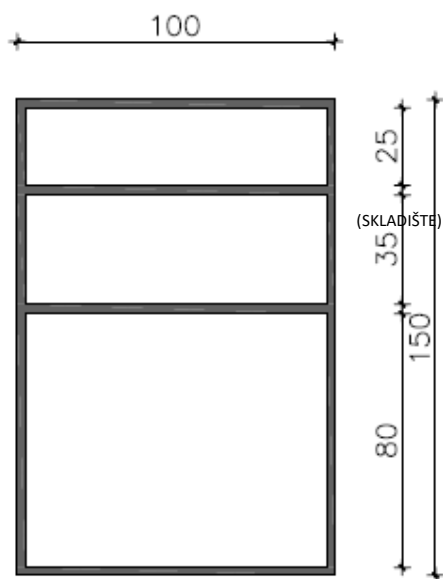
Napomena: dimenzije opreme u prodajnom prostoru (vitrina, police, pult, izlog) približne su vrijednosti.

SLIKA PREPORUČENOG POSTAVA PROSTORIJE

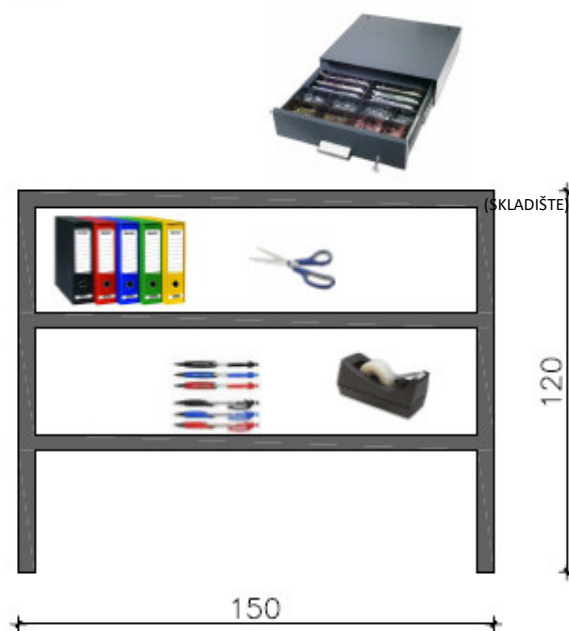


PLANOGRAM

IZLOG OD STAKLA



PULT



9. PROMIDŽBA I VIDLJIVOST NATJECANJA

- Popularizacija trgovačkih vještina

Povijesno vrlo cijenjeno zanimanje u okvirima današnjeg poslovanja svelo se na brz obrtaj robe bez posebnog angažmana i znanja trgovca o proizvodima. Ovakvim aktivnostima trgovačke vještine ophođenja, promocije, odnosno prezentacije proizvoda postaju atraktivne i zanimljive te u konačnici donose rast prihoda trgovca i rast zadovoljstva kupca.

Preporuka organizatoru natjecanja jest da na panou ispred natjecateljskog prostora bude naveden sadržaj svih modula s terminskim planom događanja po danima kao obavijest posjetiteljima, a volontere bi trebalo educirati za komunikaciju s učenicima završnih razreda osnovnih škola i njihovim roditeljima tijekom organiziranog razgledavanja natjecateljskog prostora.

- Podizanje svijesti o spektru znanja i umijeća potrebnih trgovcima

U uvjetima kratkog životnog vijeka gotovo svih proizvoda na tržištu teško je zapamtiti sve njihove karakteristike. Također, osim kratkog životnog vijeka proizvoda, na tržištu je prisutan velik broj proizvoda istih ili sličnih karakteristika. Upravo poznavanjem tih sitnih razlika trgovac se približava kupcu usmjeravajući ga i pomažući mu pri donošenju odluke o kupnji.

Preporuka organizatoru natjecanja jest postavljanje LCD televizora na kojima će se moći pratiti rad natjecatelja po modulima.

- Međusobna razmjena znanja i iskustva

Okruženje, učenje od boljih, postavljanje viših ciljeva sa željom za napretkom i u konačnici u ovom slučaju pobjedom na natjecanju donijet će nova iskustva kako mentorima, tako i organizatorima i natjecateljima. Sva ta stečena iskustva bit će od iznimno velike koristi pri zaposlenju, ali i pri odnosu s kupcima i kolegama, bilo oni nadređeni ili podređeni u organizacijskoj strukturi trgovine.

Preporuka organizatoru natjecanja jest da nakon natjecateljskog dijela događanja omogući posjetiteljima da iskušaju svoje vještine u pojedinim modulima, primjerice kroz prodajni razgovor.

- Mogućnosti zapošljavanja

U uvjetima s jedne strane povećane potražnje za zaposlenima, a s druge strane stalnim rastom nezaposlenosti, stvara se jedan nelogičan jaz u gospodarstvu. Vrlo često zapošljavaju se osobe na poslovima za koje nisu obrazovane. Ovakvim aktivnostima uz podizanje interesa novih generacija za ovom disciplinom proširuje se krug osoba koje će se školovati za pojedino zanimanje, u tom zanimanju ostati i dalje se usavršavati.

Preporuka organizatoru natjecanja jest osigurati prostor zainteresiranim poslodavcima iz sektora trgovine kako bi posjetitelje upoznali sa svojim aktivnostima i mogućnostima zapošljavanja.

- Izvještavanja javnosti o natjecanju putem društvenih mreža

Ako nije na internetu, kao da se nije ni dogodilo. Društvene mreže danas su jedan od najjačih kanala komunikacije. Njima se podiže atraktivnost, dostupne su gotovo preko svih elektroničkih uređaja, a brzina širenja informacije izuzetna je.

Preporuka je organizatoru natjecanja da od videozapisa s natjecanja napravi promotivni film za disciplinu Prodajne vještine.

10. ODRŽIVOST

- Korištenje recikliranih materijala

Briga o okolišu jedna je od najvažnijih zadaća ljudskog roda. Upravo trgovci u tome igraju izuzetno značajnu ulogu. Razvrstavanje proizvoda, pakiranje, ambalaža, otpadni proizvodi, proizvodi koji u sebi sadrže tvari opasne po život ili okolinu samo su mali segment u kojem trgovci mogu doprinijeti očuvanju okoliša. Briga o okolišu trgovcu nije nužno samo trošak, ona u današnjim uvjetima postiže upravo suprotne efekte jer svijest potrošača za očuvanjem okoliša raste.

- Korištenje rekvizita koji imaju ponovnu upotrebu

Na korištenje recikliranih materijala nadovezuje se korištenje rekvizita koji imaju ponovnu upotrebu. Paletama, kutijama za pakiranje i prijenos za koje se očekuje upotreba više puta u cijelom proizvodno-distribucijskom procesu dolazi s jedne strane do smanjenja troškova, a s druge strane do pozitivnih efekata na očuvanje okoliša.

- Korištenje prodajnih artikala koji se neće baciti nakon natjecanja

Artikli kojima će se raspolagati na natjecanju u potpunosti su nakon natjecanja upotrebljivi za potrošnju, odnosno korištenje.

- Rekviziti za natjecanje dijelit će se među natjecateljima; više natjecatelja po rekvizitu

S ciljem ispunjavanja gore navedenih uvjeta, svaki natjecatelj imat će osigurane iste uvjete. Za pojedine module koristit će se isti rekviziti za sve natjecatelje i time će s ciljem smanjenja troškova natjecanja postići efekti koji su opisani u ovom tehničkom opisu natjecateljske discipline.

- Minimiziranje troškova prodajnih artikala

Natjecanjem su obuhvaćeni artikli čija je pojedinačna nabavna cijena relativno niska i koji u redovitoj prodaji imaju vrlo visok koeficijent obrtaja te su stoga dodatno zanimljivi kako gledateljima, tako i natjecateljima uz pravilno postupanje s tim artiklima, jer riječ je o prehrambenim proizvodima.

- U okviru natjecanja u ovoj vještini nastaje otpad koji je u potpunosti reciklirajući

Otpad koji nastaje ovim natjecanjem većinom je kartonski papir. Kartonski papir proizveden je od recikliranih materijala te može ponovo ići u postupak recikliranja.



world skills Croatia



@worldskillscroatia



Agencija za
strukovno obrazovanje
i obrazovanje odraslih



**IZVRSNOST I ZNANJE
ZASLUŽUJU PRIZNANJE!**
Promocija učeničkih kompetencija i strukovnog
obrazovanja kroz strukovna natjecanja i smotre