



POZDRAVLJENI !



Šolski center Slovenj Gradec

Srednja šola Slovenj Gradec in Muta

PROGRAM: TRGOVEC (SPI)

Trajanje: 3 leta



PRODAJANJE JE VESELJE IN SPADA K NAJLEPŠIM POKLICEM SVETA
ZA TISTEGA, KI SE SPOZNA NA SVOJE DELO IN LJUBI SVOJ POKLIC.

KAJ JE PRODAJA?

- Prodaja je v podjetju ena izmed najpomembnejših funkcij, saj ravno ta v podjetje prinaša denar.
- Prodaja je predstava, v kateri igra glavno vlogo prodajalec.



KDO JE USPEŠEN PRODAJALEC?

Lahko je le tisti:

- ▶ ki uživa v prodaji in pri delu z ljudmi,
- ▶ ki zna kupcem dobro prisluhniti,
- ▶ se lahko posledično uči tudi od njih in si tako
- ▶ pridobiva neprecenljive prodajne izkušnje.

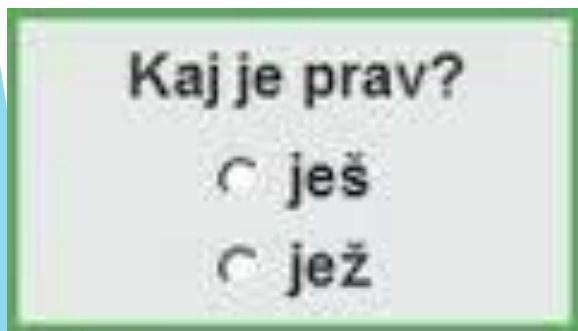
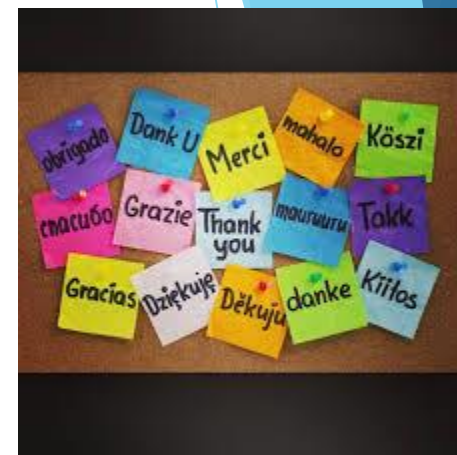
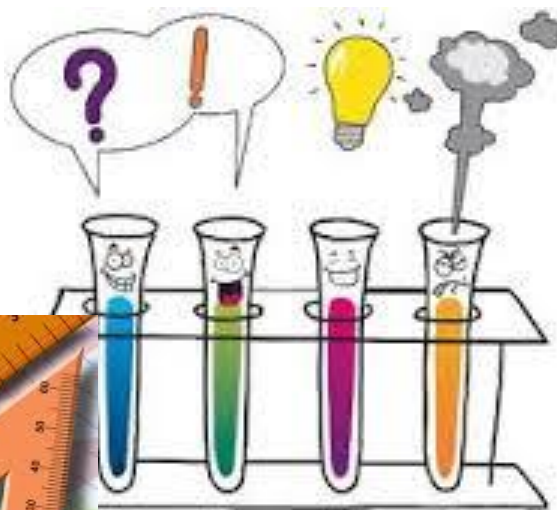


SPLOŠNO IZOBRAŽEVALNI PREDMETI

- ▶ SLOVENŠČINA
- ▶ MATEMATIKA
- ▶ TUJ JEZIK
- ▶ UMETNOST
- ▶ NARAVOSLOVJE
- ▶ DRUŽBOSLOVJE
- ▶ ŠPORTNA VZGOJA



Pri vseh splošnih predmetih dosežete določeno raven splošne razgledanosti.



STROKOVNI MODULI

OZNAKA	STROKOVNI MODUL
M1	TEMELJI GOSPODARSTVA
M2	POSLOVANJE TRGOVSKEGA PODJETJA
M3	PRODAJA BLAGA
M4	UPRAVLJANJE Z BLAGOVNO SKUPINO ŽIVIL

**PRI STROKOVNIH MODULIH BOSTE
PRIDOBILI ZNANJE ZA USPEH V
POKLICU IN V ŽIVLJENJU!**



DRUŽENJE OB ČAJU - 2. letnik M3 (prodaja blaga)



**Dijaki uredijo
prostor in
spečejo
dobrote.**



**Medpredmetno
povezovanje –**
psihologija prodaje in
poznavanje blaga.



DELAVNICA LIČENJA - 3. letnik (M3 - prodaja blaga)

Pri poznavanju blaga spoznajo umetnost ličenja ter uporabo dekorativne kozmetike.



Medpredmetno povezovanje – psihologija prodaje in poznavanje blaga.

Vsebinski sklop: Informacijska, komunikacijska tehnologija



poznavanje sodobnih
programskih orodij in
urejanje besedil

Vsebinski sklop: Prodajni proces

V naši učni prodajalni poteka učenje prodajnega procesa.
USPEŠNA PRODAJA – ZADOVOLJEN KUPEC!



NAŠA UČNA PRODAJALNA

Vsebinski sklop: Psihologija prodaje

Poznavanje vedenja porabnikov in obvladanje konfliktnih situacij je za prodajalca zelo pomembno.

Smeški predstavljajo razpoloženja kupcev.

Prodajalec mora biti do vseh prijazen in potrpežljiv.



Pridobiti novega kupca je petkrat dražje, kot ohraniti starega!



**ZADOVOLJEN KUPEC
JE KUPEC, KI SE VRAČA.**

Naš cilj je, da vsakega kupca
obravnavamo kot kralja.

ODPRTI KURIKULUM

- POSLOVNI BONTON
- OBLIKOVANJE PRODAJNEGA PROSTORA
- STROKOVNO DRUŽBOSLOVJE
- OSNOVE RAČUNOVODSTVA
- TUJ JEZIK 2 - nemščina
- SLEPO TIPKANJE
- STROKOVNO NARAVOSLOVJE
- PRODAJNO SPORAZUMEVANJE

POSLOVNI BONTON

- Urejenost delovnega mesta.
- Točnost prihajanja.
- Komuniciranje s partnerji.
- Izbira poslovne obleke.



Poslovni bonton, predvsem oblačenje, lahko pomembno vpliva na vaš poslovni uspeh.

OBLIKOVANJE PRODAJNEGA PROSTORA - izložba v naši učilnici

NAŠE IDEJE



DIJAKINJI PRI UREJANJU IZLOŽBE

Izložbeno
okno je prvi
stik
potrošnika s
trgovino.

Biti mora
izvirno in
privlačno.



SLEPO TIPKANJE

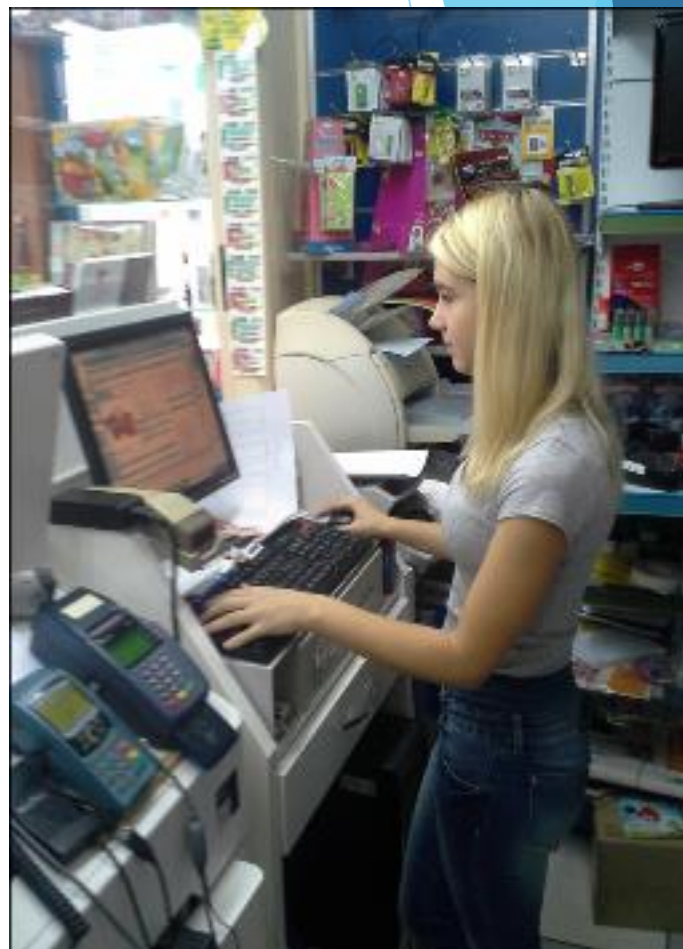
Tipkamo hitreje in z manj napakami.



PRAKTIČNO USPOSABLJANJE Z DELOM

- V sodelovanju z delodajalci.
- Trajanje: 24 tednov.
- Organizator prakse.
- Doma ali v tujini.

Nova znanja pridobivam z veseljem – postala sem bolj samozavestna, kar bo zagotovo opazil tudi moj bodoči delodajalec.



STROKOVNI OGLEDI - Merkator Slovenj Gradec



KO - SI d.o.o. Slovenj Gradec



SALON GORENJE



INTERESNE DEJAVNOSTI



Športni dnevi



Kulturne dejavnosti



Prosta izbira



Projekt za 1. letnik: NAROBÉ DAN



Projekt za 2. letnik: ZAKAJ V TRGOVINI ZAPRAVIMO TOLIKO DENARJA?



IZDELAVA TRAJNIH VREČK v sodelovanju z EKO društvom Slovenj Gradec

1. letniki – promotorji uporabe
trajnih vrečk





spodbujamo trajnostni razvoj

Svečana zaobljuba

(ime in priimek)

(letnica rojstva)

***Svečano obljubljam,
da bom po svojih najboljših močeh
doma in širše v družbi
spodbujal/spodbujala razvoj zavesti
o uporabi trajnih vrečk.***

V čast 750-letnice Slovenj Gradca, dne



TEKMOVANJA

- ▶ IZ ZNANJA O SLADKORNI BOLEZNI,
- ▶ EKOKVIZ,
- ▶ ZDRAV DIH ZA NAVDIH,
- ▶ KENGURUJČEK,
- ▶ CANKARJEVO TEKMOVANJE.



**V programu
tgovec:
tekmovanje v
tehniki prodaje!**

DRŽAVNO TEKMOVANJE V TEHNIKI PRODAJE

*“Najboljša učna krivulja je prijazen
nasmeh.”*

Douglas Pagels

Tekmovanje poteka v sedmih tekmovalnih
kategorijah:

- konfekcija,
- živila,
- kozmetika,
- veliki gospodinjski aparati,
- mali gospodinjski aparati,
- obutev ter
- barve-laki.

**Vsako leto so naši dijaki
zelo uspešni!**

**Tekmujejo vse trgovske šole
v Sloveniji.**



DRŽAVNO TEKMOVANJE V TEHNIKI PRODAJE

Ekipa 2015



DRŽAVNI PRVAKI V TEHNIKI PRODAJE

(40. državno tekmovanje; tekmovalo 17. šol iz vse Slovenije)

Kranj, 14.4. 2016.

Poglejte si krajši filmček KOROŠKI DOGODKI na spodnji povezavi.



ZMAGOVALNA EKIPA

<https://drive.google.com/file/d/0B8bD4dXlXrGhbGtSa3VFSG1fSEU/view>

Ekipo 2017



ZAKLJUČNI IZPIT - po treh letih šolanja



SLOVENŠČINA

- pisno
- ustno

Slovenščina



IZDELEK oz. STORITEV IN ZAGOVOR



SVEČANA PODELITEV SPRIČEVAL



Prodajalci se zaposlujejo v trgovskih podjetjih v različnih blagovnih strokah:

- živilska,
- tekstilna,
- papirništvo,
- kemična, elektrotehnika,
- fotomaterial,
- železnina,
- gradbeni material,
- pohištvo,
- avtomobili in rezervni deli itd.



NADALJEVANJE ŠOLANJA

EKONOMSKI TEHNIK - PTI

nadaljevanje šolanja, ki traja dve leti
(3+2), na isti lokaciji, na Štibuhi.

