

Profesionální prodavač je dnes nedostatkovým zbožím

Tržní ekonomika je založena na růstu objemu služeb obyvatelstvu, protože právě služby se stávají hybnou silou ekonomiky. Obchod je jedním z největších poskytovatelů služeb. Zejména tehdy, kdy se zvyšuje koupěschopnost obyvatelstva. Tento obor tedy musí zaktivovat zaměstnávat kvalifikované pracovníky a to i na úrovni středoškolského vzdělání. Perspektivu růstu skýtá nejen škola, kde žáci vyučení v oboru mohou hned pokračovat v nástavbovém studiu jak denním, tak i dálkovým. Sociální partneři mnohdy toto zvyšování kvalifikace podporují a zajišťují. Právě tyto budoucí kvalifikované odborníky vychovává a vzdělává jedna z největších soukromých škol v České republice. Tou je SOU a SŌS Přímětická ve Znojmě, která je zaměřena na služby a gastronomii. S ředitelem školy Mgr. Liborem Hanzalem jsme si povídali o službách a řemeslu. Především však o oboru Prodavač, který je zde jedním z učebních oborů.

Mám pocit, že fenoménem dneška je zmatení profesí. Jak to vidíte Vy?

Vidím to podobně. Každé povolání a profese chce přece svoje. V tomto ohledu je současný pracovní trh šit mnohdy horkou jehlou. Dokážete si představit, že byste si nechali opravit automobil u vyučeného řezníka? Svěříli byste ošetření své pleť absolventu oboru truhlář? Ne. Je to nemyslitelné a přitažené za vlasy. Také si to myslím. Je tedy nasnadě, proč tento princip nectíme při koupi různých výrobků. V této oblasti služeb některým lidem vůbec nevádí, že je obsluhuje vyučená kadeřnice, absolvent agropodnikání či dalších mnoha profesí, které mne teď ani nenapadají. Skutečnost je opravdu taková. Především v posledních letech. Absolventi oboru Prodavač se stali sami nedostatkovým zbožím. Nejsou na prodejních a pomalu ubývají i školy, které se věnují vzdělávání žáků tohoto oboru. Proč jinak by naši školu neustále atakovaly různé prodejní řetězce i malé prodejny, které potřebují své pracovní kolektivy posílit kvalifikovanými prodavači?

Proč jste zvolili do příspěvku právě obor Prodavač?

V poslední době se hodně ohlížím zpátky a srovnávám úroveň dnešních žáků a těch v minulosti. Když jsem na této škole začínal jako učitel, otevřeli jsme každoročně i čtyři třídy prodavaček, které patřily k premiantkám školy. Mnohé z nich dokonce i vystudovaly vysokou školu. Dnes je však situace zcela jiná.

Jaká? Můžete být konkrétnější?

O kvalitní prodavače je bohužel na trhu velmi malý zájem. Z toho plyne i nízká poptávka ze strany uchazečů. Sám se jako zákazník setkávám mezi regály supermarketů s absolventy naší školy. Mnozí z nich však obor Prodavač nenavštěvovali. Často berou toto zaměstnání jako přestupnou stanicí při čekání na rodinu nebo jinou pracovní pozici. Ale proč? Tomu nerozumím. Vždyť i ve velkých nákupních centrech hledají zaměstnavatele kvalifikované odborníky, kteří ovládají techniku prodeje. A věřte mi, že ne každý člověk může toto povolání vykonávat.

Jak vidíte tedy tuto profesi Vy?

Každé povolání je jiné a má svá specifika. Klady i záporny. A nejkrásnější je podle mého názoru práce s lidmi. Představte si sebe, když jste v obchodě. Často zcela ztraceni mezi množstvím zboží. Hledáte a nenacházíte. Potřebujete poradit, navést, doporučit. Vždy je nám všem, zákazníkům, mnohem lépe, když nás někdo navede a milým slovem k nám promluví a poradí. A to dokáže jen kvalitní prodavač. V této oblasti se uplatní především komunikativní, pozitivní a trpěliví lidé. Se zájmem o svou profesi. A to je asi ten základní moment a háček, který mnohdy řeší především zaměstnavatelé. Pokud totiž přijmou člověka, který tuto



práci bere pouze jako přestupní stanicí mezi svým vysněným zaměstnáním, budou poté neustále řešit personální politiku či stížnosti zákazníků. O co jiného by mělo jít prodejcům především?

Přece o spokojeného zákazníka, který se bude do prodejny vracet. Osvícený management prodejen, kterému záleží na spokojenosti zákazníka, se tedy stará i o vzdělání svých zaměstnanců. Nejlepšími pracovníky jsou pro něj tedy absolventi oboru Prodavač, kteří se již během studia seznámili se všemi taji profese. Umí dobře počítat, etika prodeje není pro ně cizím slovem a hygiena práce či skladování výrobků je u nich na prvním místě. Je obeznámen se zbožiznalstvím, ekonomikou prodeje a ovládá cizí jazyk. Každý dobrý a zkušený prodavač musí být také trochu psychologem a rozeznat, který zákazník potřebuje poradit, kdo má zájem o technické záležitosti výrobku a kdo dá raději přednost zkušenostem ostatních zákazníků. Prodavač se zájmem o svou práci si dokáže vybudovat i síť svých zákazníků, kteří do prodejny chodí nejen za nákupy, ale také do prostředí, které dobře znají. Za lidmi, kteří umí poradit a znají své zákazníky.

Nejlepší a nejžádanější jsou ovšem na trhu práce absolventi oboru Prodavač, kteří si svou profesi doplní i o vzdělání v oboru Podnikání, které je zakončeno maturitní zkouškou. Takový absolvent je pro zaměstnavatele ještě zajímavější, protože svůj obor obohatil také o ekonomické a právní hledisko. Vyzná se v marketingu či managementu. A takové absolventy připravujeme pro praxi právě na naší škole.

Můžete mi tedy přiblížit tento učební obor? Jaké jsou výhody studia oboru Prodavač na Přímětické?

Ty ocení především žáci základních škol a jejich rodiče, kteří řeší budoucnost svoji nebo svých dětí a chtějí zvolit to nejlepší řešení. Pro ně jsme vytvořili takový soubor výhod a možností, které nabízejí právě jim.

- od školního roku 2015 - 2016 nebudou žáci oboru Prodavač po dobu tří školních let platit školné
- stanou se žáky prestižní znojemské školy s dlouholetou tradicí
- budou studovat perspektivní obor, který má budoucnost a uplatní se na trhu práce
- výuka probíhá v příjemném a moderním prostředí pod vedením odborně kvalifikovaných pedagogů
- mohou se stravovat ve školní restauraci
- volné hodiny a přestávky trávit ve školním baru s volným WIFI připojením
- svačtinu si mohou zakoupit ve školním bufetu nebo ve školním baru
- u žáků zohledňujeme specifické vzdělávací potřeby, nadání či sportovní tréninky

- zapůjčujeme zdarma učebnice na celou dobu studia
- žákům hradíme pracovní oděv, který uplatní v odborném výcviku

- za práci jsou žáci finančně odměňováni již v průběhu studia
- pomáháme žákům vyhledat vhodnou brigádu
- žáci mají možnost prezentovat se na akcích pořádaných školou nebo jinými subjekty
- mohou se účastnit odborných soutěží i exkurzí
- je pro ně připravena široká nabídka volnočasových aktivit (cizí jazyky, odborné kroužky, posilovna apod.)
- mohou absolventovi zahraniční odbornou stáž v rámci projektu ERASMUS+ v případě dobrých studijních výsledků
- žáky naučíme dárkovému balení zboží
- budou mít možnost rozšířit si znalosti a dovednosti v odborných školeních a kurzech organizovaných profesionály
- absolví odborný výcvik (OV) v reálném pracovním prostředí prodejen a supermarketů
- po vyučení mají možnost získat zaměstnání ve firmě, kde byli na praxi v rámci OV a toto prostředí již dobře znají
- pomáháme jim se získáním zaměstnání
- po vyučení v oboru Prodavač mohou žáci pokračovat ve studiu v nástavbovém maturitním oboru Podnikání

Odborný výcvik je pro budoucí prodavače velmi důležitou zkušeností a zároven nutností. Říká se přece, že cvik dělá mistra. Jak máte zabezpečenou tuto oblast vzdělávání?

Provičování a zdokonalování se ve svém oboru právě v praktické výuce je tou nejlepší cestou k úspěšnému pracovnímu životu. Proto záleží také na výběru vhodného pracoviště odborného výcviku, kde se žáci mohou zdokonalovat ve svém oboru a hlavně mohou odkoukat lásku k tomuto řemeslu od starších a zkušenějších budoucích kolegů. Taková pracoviště našťastí máme. Jedním z nich je Jednota, spotřební družstvo, Moravský Krumlov. Pod ní patří mnoho dalších provozoven v našem regionu. Je to organizace, která se našim žákům věnuje a předává právě ty potřebné pracovní návyky, dovednosti a zkušenosti, které by žáci neměli možnost jinde získat.

Jakých úspěchů dosahují absolventi tohoto oboru? Kde všude se s nimi můžeme setkat?

S našimi žáky se dnes můžeme setkat i na vedoucích pozicích. Jsou součástí pevných pracovních kolektivů s vlastní zodpovědností. Mnozí se k nám do školy dokonce vrátili. Někteří třeba jakou učitelé odborného výcviku či odborných předmětů v teoretickém vyučování. Proč tomu tak je? Asi proto, že se u nás cítí dobře.

Děkují za rozhovor a přejí mnoho dalších úspěchů na poli středoškolského vzdělávání.

Také děkují.
Mgr. Kateřina Kotoučová



coop JEDNOTA
skupina coop

spotřební družstvo
MORAVSKÝ KRUMLOV

všechno dobré

Zveme všechny zákazníky k nákupům na naše prodejny.

JEDNOTA, spotřební družstvo, Moravský Krumlov:

- zajišťuje na svých prodejních praktickou výuku učebního oboru prodavač
- nabízí absolventům zajímavé uplatnění na prodejních po okrese Znojmo
- provozuje 120 prodejen sortimentu potravin a smíšeného zboží