

B/I. feladat: Az áruforgalom lebonyolítása

**15 pont
10 perc**

Vezetőjétől azt a feladatot kapta, hogy az áruátvételt követően a száraztésztaikat árazza be. Mutassa be a raktárban és az eladótérben elhelyezésre kerülő termékek árfeltüntetésének lehetséges módjait, a termékek árazására vonatkozó szabályokat!

Feladat leírása:

1. A raktári és eladótéri árfeltüntetés módjai, szabályai
2. Az eladási ár és egységár közötti különbség, feltüntetésükre vonatkozó előírások.
3. Akciós termékek árfeltüntetésének szabályai.

B/II. feladat: Jogszabályok alkalmazása

**15 pont
10 perc**

Vezetője arra kéri, hogy töltsse fel a raktárban a felső polcot termékekkel. A feladat elvégzéséhez fellépőt (trepni, zsámoly) vagy létrát kell használnia. Foglalja össze, hogy milyen balesetvédelmi előírásokat kell betartania az eszközök használata során!

Feladat leírása:

1. Mondja el, hogy mit szemrevételez az eszközök használatba vétele előtt!
2. Ismertesse a fellépőkre, létrákra vonatkozó használati-, munkavédelmi szabályokat!

B/III. feladat: Bizonylatkitöltés

**10 pont
15 perc**

Vezetője azzal bízta meg, hogy az összekészített termékeket küldje át cégük másik áruházának. Töltse ki a szükséges bizonylatot az áruátadásról!

Feladat leírása:

1. A kihelyezett bizonylatok közül válassza ki a szükségeset!
2. Mondja el, hogy hány példányban készül a bizonylat, és mi a teendője az egyes példányokkal!
3. Töltse ki szabályosan a bizonylatot a kihelyezett termékekről!

B/IV. feladat: Élelmiszer termékek értékesítési gyakorlata

**20 pont
10 perc**

Egy vásárló rizst szeretne vásárolni. Segítsen a vásárlónak a megfelelő termék kiválasztásában! Meggyőző érveléstechnikával segítse a döntésben!

Feladat leírása:

1. Köszöntse udvariasan a vásárlót, és érdeklődjön vásárlási szándékáról!
2. Adjon tájékoztatást a rizs választékáról!
3. Alkalmazza a tanult szakszerű árubemutatót, áruajánlást!
4. Meggyőző érveléstechnikával segítse a vásárlót döntésében!
5. Ajánljon kiegészítő árut a részére!
6. Az értékesítés befejezése során alkalmazza az erősítő hatást!
7. Köszönje meg a vásárlást, és köszönjön el a vásárlótól!

B/V. feladat: Mérési feladat

**10 pont
5 perc**

A vásárló 2,5 kg almát szeretne vásárolni. Válogassa össze, és mérje le a terméket! Állapítsa meg a vételárat!

Feladat leírása:

1. Köszöntse a vásárlót!
2. Válogasson össze 2,5 kg-nak megfelelő almát!
3. Mérje le a terméket! (Csak egyszer javíthat – tehet hozzá vagy vehet el –, hogy pontosan a kért mennyiség legyen.)
4. Nyomtassa ki a termékcímkét, és/vagy helyezze el az árcímkét a terméken!
5. Közölje a fizetendő összeget a vásárlóval!
6. Köszönje meg a vásárlást, és köszönjön el a vásárlótól!

B/VI. feladat: Ruházati termékek értékesítési gyakorlata

20 pont

10 perc

Férfi vásárló saját részére szeretne inget vásárolni. Segítsen a vásárlónak a megfelelő termék kiválasztásában! Meggyőző érveléstechnikával segítse a döntésben!

Feladat leírása:

1. Köszöntse udvariasan a vásárlót, és érdeklődjön vásárlási szándékáról!
2. Adjon tájékoztatást a férfiingek választékáról, méretezéséről!
3. Alkalmazza a tanult szakszerű árubemutatót, áruajánlást!
4. Meggyőző érveléstechnikával segítse a vásárlót döntésében!
5. Adjon használati-, kezelési tanácsot a kiválasztott áruhoz!
6. Ajánljon kiegészítő árut a részére!
7. Az értékesítés befejezése során alkalmazza az erősítő hatást!
8. Köszönje meg a vásárlást, és köszönjön el a vásárlótól!