

C/I. feladat: Az áruforgalom lebonyolítása

**15 pont
10 perc**

Vezetőjétől azt a feladatot kapta, hogy az áruátvételt követően a poharas kiszerelésű tejfölöket helyezze el az eladótérben.

Mutassa be a tejföl tárolására vonatkozó előírásokat! Röviden sorolja fel az áru tárolására szolgáló eszközök, berendezések fajtáit, az áru kihelyezésének módjait!

Feladat leírása:

1. A tejföl eladótéri elhelyezésének szabályai: állagvédelem, közegészségügyi szabályok, FIFO elv betartása.
2. A tejföl tárolását szolgáló eszközök, berendezések fajtái.
3. A tejföl kihelyezési módjai a szakosítás és az esztétika figyelembevételével.

C/II. feladat: Jogszabályok alkalmazása

**15 pont
10 perc**

Vezetője arra kéri, hogy töltsse fel a búzaliszt választékot az eladótérben. A feladat elvégzéséhez hidraulikus kézi targoncát (békát) kell használnia. Foglalja össze, hogy milyen balesetvédelmi előírásokat kell betartania az árumozgató eszköz használata során!

Feladat leírása:

1. Adjon tájékoztatást arra vonatkozóan, hogy ki használhatja, illetve ki javíthatja a hidraulikus kézi targoncát (békát)!
2. Adjon tájékoztatást arra vonatkozóan, hogy milyen szállítói csomagolású termékek mozgatására alkalmas!
3. Adjon tájékoztatást a hidraulikus kézi targonca használati szabályaira vonatkozóan!

C/III. feladat: Bizonylatkitöltés

**10 pont
15 perc**

Egy vásárló a megvásárolt termékekről készpénzfizetési számlát kér öntől. Töltsse ki a szükséges bizonylatot a termékekről!

Feladat leírása:

1. A kihelyezett bizonylatok közül válassza ki a szükségeset!
2. Adjon tájékoztatást arra vonatkozóan, hogy hány példányban készül a bizonylat, és mi a teendője az egyes példányokkal!
3. Töltsse ki szabályosan a bizonylatot a kihelyezett termékekről!

C/IV. feladat: Élelmiszer termékek értékesítési gyakorlata

**20 pont
10 perc**

Egy vásárló önálló főételként is elkészíthető szárastésztát 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 szárastészták választékáról!
3. Alkalmazza a tanult szakszerű árubemutatást, 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!

C/V. feladat: Mérési feladat

**10 pont
5 perc**

A vásárló 2 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 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!

C/VI. feladat: Ruházati termékek értékesítési gyakorlata

**20 pont
10 perc**

Női vásárló saját részére szeretne melltartót 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 melltartók választékáról, méretezéséről!
3. Alkalmazza a tanult szakszerű árubemutatást, 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!