Урок:67-68. **Выполнить задание на отдельных листках и послать фото.**

**Практическая работа №16.**

**Тема: «Оформление ценников».**

Цель: Оформить ценник на продовольственный товар.

Учитываем требования к оформлению ценника.

1.Размер ценника.

2.Размер шрифта и его чёткость.

3.Цена за единицу измерения (1кг,шт,за 100гр.)

4.Производитель товара.

5.№ штрихового кода

6.На обратной стороне № накладной при поступлении и подпись МОЛ.

**Урок69-70**. Прочитать текст и ответить на вопросы письменно. Послать фото.

Тема: «Размещение товаров в торговом зале»

 Размещение товаров – это система расположения их на рабочем месте по видам, группам, подгруппам, назначению,,размерам, фасонам, цветам, ценам, сортам и т.д.

 Определение места расположения секции - это продуманная последовательность их размещения в торговом зале с учетом психологии покупателей, характере покупательского спроса, а также расположения вспомогательных помещений. Закрепление за секциями зон размещения в торговом зале проводится с учётом следующих требований:

- Зона товарных групп, которые подготавливаются к продаже в магазине, должна примыкать к помещениям, где производится подготовка к продаже;

- Зона товарных групп, требующих длительного ознакомления с ними покупателей, размещается в глубине торгового зала;

- Зона, где размещаются крупногабаритные и тяжелые товары, должна находится около узла расчёта или выхода из торгового зала.

Затраты труда торгового персонала, связанные с пополнением и перемещением товаров в торговом зале, должны быть минимальными. Последовательность расположения секций целесообразно сохранять неизменной, чтобы покупатели, привыкшие к местам расположения товаров не тратили время на поиск нужной секции.

 Товары наиболее частого спроса (хлеб, молоко овощи) рекомендуется располагать в глубине торгового зала, чтобы покупатель проходя по торговому залу сделал так называемые импульсные(незапланированные) покупки. Мелкоштучные товары располагают около узла расчетов, так как они тоже являются товарами импульсного спроса.

Для определения мест расположения секций следует проанализировать, какие зоны в магазине являются ценообразующими, а какие - приносят наибольшую прибыль.

С правой стороны покупательского потока рекомендуется располагать товары импульсного спроса. По левой стороне размещают товары повседневного спроса.

В центре торгового зала бакалейно-гастрономические товары, в углах и нишах - куры-гриль, выпечка, шашлыки. **Вопросы:**

1.Определение что такое размещение товаров?

2.Какие требования учитывают при расположении товарных секций?

3.Почему товары наиболее частого спроса располагают в конце торгового зала?

4.Какие товары являются товарами импульсного спроса?

**Тема: «Виды выкладки товаров».**

Выкладка товаров - способ укладки и создание композиции наиболее выгодно показывающий товар. При выкладке необходимо сочетать форму упаковки, размер, вид, цвет. Выкладка товара должна привлекать покупателя.

Приёмы выкладки:

1.**Навалом** – продукты выкладывают в торговое оборудование сетки, лотки, корзины. Выкладываются в основном мелкоштучные товары. Метод не требует больших затрат труда, позволяет наиболее эффективно использовать торговую площадь.

2.**Укладка штабелями** - товары выкладывают на подтоварники стопками, рядами большими объёмами товаров, используют в крупных магазинах, например для электротоваров, посуды.

3.**Подвешивают** – люстры, верхнюю одежду, трикотаж. Для этой выкладки требуется специальное оборудование вешала. В продовольственных магазинах подвешивают колбасные изделия.

Способы выкладки:

**Вертикальный способ** - предусматривает размешение однородных товаров на всех полках горки по вертикали. S горки делится на 3-4 части и однородные товары выкладываются по вертикали.

**Горизонтальный способ** – ту или иную группу товаров размещают вдоль полок оборудования, занимая одну или две полки.

**Комбинированный** способ сочетает вертикальный и горизонтальный способы. Возможно на уровне глаз горизонтально выложить товар, часто покупаемый.

**Декоративная выкладка** – применяется в отделах с обслуживанием через прилавок. На пристенной горке за спиной продавца товар выкладывается в шахматном порядке.

На уровне глаз размещают товары наиболее часто покупаемые, на нижних полках более дешевые товары и крупногабаритные, а так же товарный запас, на верхних полках товары редкого спроса.

Вопросы: 1.Что такое выкладка товаров? 2.Перечислите приёмы выкладки.

3.Перечислите способы выкладки.