

Kot v pravi trgovini ...

Na Srednji ekonomski, storitveni in gradbeni šoli Šolskega centra Kranj so minuli teden odprli učno prodajalno, ki so jo s pomočjo večjega trgovskega podjetja opremili po standardih, ki jih zahteva sodobna trgovina.

MATEJA RANT

Kranj – Odprtje učne prodajalne, ki so jo dijaki sami poimenovali Mini max, je za izobraževanje prihodnjih trgovcev izredna pridobitev, saj se bodo v tehniki prodaje urili v res avtentičnih pogojih, je poudarila ravnateljica Nada Šmid. Pri opremljanju jim je na pomoč priskočilo trgovsko podjetje Mercator, v njej pa bodo lahko dijaki spoznali vse faze prodajnega postopka, je dodala učiteljica strokovnih modulov Ana Jurgele.

V eni od učilnic so že v preteklosti uredili improvizirano prodajalno, v kateri sta Ana Jurgele in Marjeta Potočnik, učiteljica naravoslovja in prodaje blaga, dijake učili poznavanja blaga in različnih tehnik prodaje. »Že dolgo pa sva si želeli, da bi učilnico posodobili, in to se nama je s pomočjo Mercatorja uresničilo,« je razložila Ana Jurgele. Dogovori so stekli že v lanskem šolskem letu, a jim je zagodla



Na Srednji ekonomski, storitveni in gradbeni šoli so bogatejši za novo učno prodajalno. / Foto: arhiv Šole

epidemija covid-19, tako da so lani spomladi postavili zgolj police, ki so jih potem skupaj z dijaki začeli polniti šele konec letošnjega šolskega leta, saj so se vmes spet šolali na daljavo in so torej učilnice samevale. Pred dnevi je takovendarle v celoti zaživela

prodajalna Mini max – malo, a dobro, kot so komentirali dijaki. »Prodajalna ni velika, a je za šolo velika pridobitev in tudi iz tega so pri poimenovanju izhajali dijaki,« je pojasnila Ana Jurgele. Dijaki bodo v učni prodajalni spoznavali različne vrste

blaga, in sicer predvsem živilske, nekaj pa tudi neživilskih. »Dijak se mora namreč natančno poučiti o blagu, da lahko kupcu svetuje in odgovori na zastavljena vprašanja.« Pri prodaji pa mora osvojiti veščine dobre komunikacije in tudi pri najbolj zahtevnem kupcu ugotoviti kupčeve želje, ob tem pa znati strokovno svetovati. »Vedno jim pravim, da niso 'nakladalci', ampak svetovalci. Če se prodajalec zna vživeti v kupca, mu lahko ponudi različne vrste blaga in bo kupec zadovoljen in bo prodajalno priporočil tudi drugim.« V učni prodajalni bodo spoznali vse faze prodajnega postopka, od sprejema kupca do tega, kako se posloviti, da se bo kupec še vrnil. »Po novem imamo tudi blagajno, tako da se bodo že v šoli naučili tudi blagajniškega poslovanja, za kar smo morali prej v katero od prodajaln,« je sklenila Ana Jurgele, ki je skupaj z Marjeto Potočnik zelo vesela nadgradnje stare učilnice.