Zákazník chce nakoupit, ne naletět

Tématem pracovního listu je spotřebitelské chování a uvědomění si, jak by (ne)měl vztah zákazníka a prodejce vypadat. Práce na úkolech posiluje finanční gramotnost žáků a vede je k zamyšlení nad různými situacemi, do kterých se jako zákazníci a spotřebitelé běžně dostávají. Pracovní list je určen žákům 2. stupně ZŠ a SŠ a k práci jsou potřeba psací potřeby a internet.

[Nekalé obchodní praktiky](https://edu.ceskatelevize.cz/video/50-nekale-obchodni-praktiky)

[Nekalé obchodní praktiky: Umět říkat ne](https://edu.ceskatelevize.cz/video/51-nekale-obchodni-praktiky-umet-rikat-ne)

[Pozor na rychlé a výhodné nákupy!](https://edu.ceskatelevize.cz/video/12638-pozor-na-rychle-a-vyhodne-nakupy)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. Představ si IDEÁLNÍHO ZÁKAZNÍKA. Jaký je? Jak se při nákupu chová?

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..……………

* Jaký zákazník jsi ty?

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..……………

1. Prodejce chce zaujmout a prodat. Vymysli slova nebo spojení, která mají zákazníky nalákat.

………………………………………………………………………………………………………...……………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..…………………………………………………………………………………………………………………...…………………………………………………………………………………………………….…..……………

* Kromě slov nabízejí obchodníci v rámci nákupu různé výhody. S čím ses například setkal/a?

…………………………………………………………………………………………….…..…………………………………………………………………………………………………………………...…………………………………………………………………………………………………….…..……………

1. Prodejce občas bohužel nedělá všechno tak, jak by měl. Právo má pro takové případy označení „nekalá obchodní praktika“.

* Co to podle tebe znamená?

…………………………………………………………………………………………….…..…………………………………………………………………………………………………………………...…………………………………………………………………………………………………….…..……………

* Vyhledej, jak se jmenuje **zákon**, který stanovuje, co se označuje za nekalou obchodní praktiku.

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..……………

* Podle toho, co zákon určuje, vymysli tři **konkrétní příklady** nekalé obchodní praktiky.

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..……………

* Kam může spotřebitel **podat stížnost** v případě podezření na nekalé obchodní praktiky?

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..……………

1. Každá mince má dvě strany a obchod může pokazit i zákazník. I když nejsou v zákoně popsány „nekalé praktiky zákazníků“, jaké chování zákazníků považuješ za nevhodné?

………………………………………………………………………………………………………...………………………………………………………………………………………………….…..…………………………………………………………………………………………………………………...…………………………………………………………………………………………………….…..……………

1. Názorná ukázka je vždy nejlepší! Vyber si společně se spolužáky jednu situaci a sehrajte scénku. Je jen na vás, jak zákazník a obchodník k situaci přistoupí.

* Prodej suvenýrů u turistické památky.
* Nákup oblečení v obchodě.
* Prodej cukrové vaty na pouti.
* Nákup hrnců na prodejní akci.[[1]](#footnote-1)

1. Tomáš Baťa (1876–1932), úspěšný podnikatel a výrobce obuvi, říkal: „Náš zákazník – náš pán“. Co si o takovém výroku myslíš?

……………………………………………………………………………………………………..…….……………………………………………………………………………………………………..……….……………………………………………………………………………………………………..……….……………………………………………………………………………………………………..……….………………………………………………………………………………………………………..…….……………………………………………………………………………………………………..…….……………………………………………………………………………………………..……………….……

Co jsem se touto aktivitou naučil(a):

………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………



 Autor: Vanda Vaníčková  
Toto dílo je licencováno pod licencí Creative Commons [CC BY-NC 4.0]. Licenční podmínky navštivte na adrese [https://creativecommons.org/choose/?lang=cs].

1. Námět s nákupem hrnců není vymyšlený, předlohou jsou reálné akce, které u nás probíhaly. O nebezpečí a takzvaných šmejdech více ve videu [Nebezpečí předváděcích prodejních akcí](https://edu.ceskatelevize.cz/video/58-nebezpeci-predvadecich-prodejnich-akci). [↑](#footnote-ref-1)