

**MZDOVÉ SYSTÉMY V
OBCHODĚ A PRACOVNÍ
MOTIVACE
&
PRACOVNÍ PROCESY
V OBCHODNÍM
PROVOZE**



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Ing. Radka Bauerová

Seminář č. 11

8. 12. 2020

CÍL SEMINÁŘE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

1. **Diskuze** k úkolu z minulého semináře
2. Procvičení stávajících poznatků k **mzdovým systémům v obchodě**
3. Procvičení poznatků k **pracovním procesům v obchodním provozu**
4. **Otestování získaných poznatků** při zpracování návrhu rozložení retailu a určení správného typu skladu pro konkrétní případy velkoobchodníků - DŮ



CVIČENÍ ORIENTOVANÉ NA MZDOVÉ SYSTÉMY

- úkol z minulého semináře

Představte si situaci, že jste majitel specializovaného maloobchodu, zaměřujícího se na prodej bio potravin a zdravých potravin vhodných pro lidi trpící celiakií a diabetiky. V tomto obchůdku zaměstnáváte **speciálně vyškolené 2 prodavačky a 2 prodavače, kteří se střídají na dvě směny (ranní a odpolední)**. Tito zaměstnanci mají **hrubou mzdu ve výši 21 000,- Kč měsíčně**. Z dosavadní praxe víte, že na pracovišti vznikají neshody vzhledem k nevykonnosti některých pracovníků, kteří tak negativně ovlivňují vaše tržby. Vaším cílem je **navrhnout nový systém odměňování**, který by tyto problémy pomohl vyřešit, avšak negativně neovlivnil služby (poradenství v oblasti zdravé výživy) poskytované Vašim zákazníkům.

Postupujte v těchto krocích:

- 1) Uveďte, **jaký systém odměňování nyní uplatňujete** (na základě zadání lze specifikovat).
- 2) **Navrhněte nový systém odměňování a jeho cíle.**
- 3) **Vysvětlete**, proč si myslíte, že Váš nový návrh bude více odpovídat potřebám obchodu. (Buďte kreativní, avšak nezapomeňte, že Váš nový návrh musí odpovídat současné legislativě! Tedy berte v úvahu také výši zaručené mzdy)



POŽADAVKY NA MZDOVÝ SYSTÉM



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

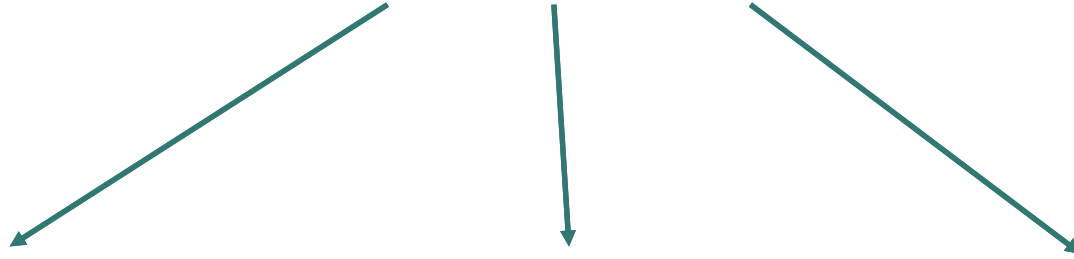
Jak by měl být konstruován systém odměňování v obchodní organizaci?

Propracovaný mzdový systém by měl splňovat určité cíle. Uveďte příklady těchto cílů.

MZDOVÉ FORMY V OBCHODĚ



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



Uved'te, jak třídíme mzdové formy v obchodě.

ZPŮSOBY MOTIVACE PRODEJČŮ – MZDOVÉ FORMY V OBCHODĚ

A) PŘÍMÁ STIMULACE (PENĚŽNÍ)

Jaké mzdové systémy se v obchodě používají?

???

Kdy volíme pevnou mzdu v obchodě?

- Rámcový odhad mezd
- Nepřímé ovlivňování mzdy
- Velké sezónní výkyvy



SYSTÉM PEVNÉ TARIFNÍ MZDY



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

VÝHODY???

NEVÝHODY???

Uved'te výhody a nevýhody systému pevné tarifní mzdy.



SYSTÉM PROVIZÍ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

V ČEM SPOČÍVÁ POZITIVUM PROVIZE?

Přesnější odhad mezd a menší sezónní výkyvy, možnost diferenciacce mezd.

JAK SE PROVIZE VYPOČÍTÁVÁ?

% z dosaženého obratu, pevná částka za jednotku prodaného množství, % z tzv. krycího příspěvku

VÝHODY???

NEVÝHODY???

Uved'te výhody a nevýhody odměňování zaměstnanců pomocí systému provizí.

KOMBINOVANÝ SYSTÉM



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KÁRVINĚ

JAK MŮŽE VYPADAT KOMBINOVANÝ SYSTÉM?

???



PRÉMIE



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Za jaké aktivity může poskytnout zaměstnavatel prémie?

???



ZPŮSOBY MOTIVACE PRODEJČŮ – MZDOVÉ FORMY V OBCHODĚ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

B) NEPŘÍMÁ PENĚŽNÍ A NEPENĚŽNÍ STIMULACE

Uveďte příklady nepřímé peněžní a nepeněžní stimulace.

JAK ÚSPĚŠNĚ MOTIVOVAT?



SLEZSKÁ

Motivace zaměstnanců je odpovědností jejich nadřízeného. V pracovní morálce zaměstnanců a jejich vztahu nebo přístupu k práci existují pochopitelně značné individuální rozdíly podmíněné osobními vlastnostmi či zkušenostmi. Pokud jsme si však zaměstnance vybrali (a/nebo nemáme možnost získat jiné) není svalování viny za nízkou motivaci na jejich vlastnosti příliš produktivní. Výzkumy navíc dokládají, že **největší vliv na motivaci zaměstnanců mají jejich manažeři**: jejich schopnost přímo a otevřeně jednat, spravedlivě hodnotit a odměňovat, vytvářet příznivé pracovní prostředí, přispívat k pocitu smysluplnosti práce, vytvářet týmovou atmosféru apod.

Pro motivaci zaměstnanců platí tři důležitá pravidla:

Prvé říká, že zaměstnanci se zpravidla chovají podle toho, co jejich nadřízení „odměňují“. Druhé hovoří o tom, že k dosažení vyššího výkonu zaměstnanců slouží lépe „**pozitivní motivační metody**“ než metody „negativní“. Třetí pravidlo zdůrazňuje, že motivace je vždy do určité míry **individuální**: co motivuje jednoho zaměstnance, nemusí motivovat ostatní.

PRACOVNÍ PROCESY V OBCHODNÍM PROVOZE

PRACOVNÍ PROCESY A JEJICH ČLENĚNÍ



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVÍNĚ

Přiřad'te k jednotlivému členění pracovních procesů konkrétní činnosti:

A) FUNKČNÍ HLEDISKO

1) Činnosti produktivní a neproduktivní, práce jednoduchá/složitá, jednorázová/stálá, plynulá/nárazovitá

B) MÍSTNÍ HLEDISKO

2) Nákup zboží, skladování, doprava, prodej zboží spotřebiteli, řídicí a správní činnosti, činnosti výrobní

C) DLE OBSAHU PRÁCE

3) Provozní činnosti, řídicí a správní

D) DLE CHARAKTERU PRÁCE

4) Homogenní a heterogenní pracovní procesy

E) DLE CELISTVOSTI

5) Na úrovni maloobchodu, velkoobchodu, administrativy, správy a pomocných provozů

Správné odpovědi:

A - 2

B - 5

C - 3

D - 1

E - 4

FAKTORY OBCHODNÍHO PROVOZU MALOOBCHODNÍ JEDNOTKY (MOJ)



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVÍNĚ

VNĚJŠÍ ČINITELÉ

VNITŘNÍ ČINITELÉ


Uved'te příklady vnějších a vnitřních činitelů, kteří ovlivňují obchodní provoz maloobchodní jednotky.

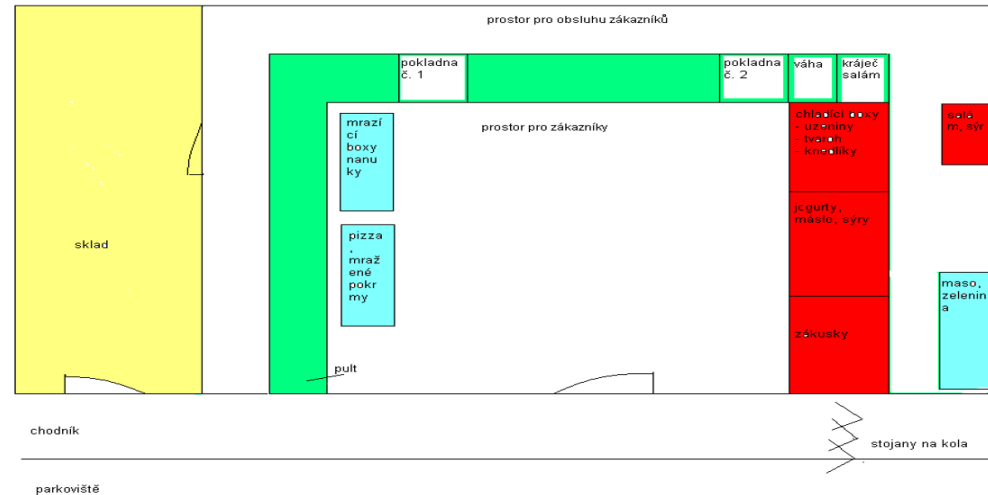
DISPOZIČNÍ ŘEŠENÍ



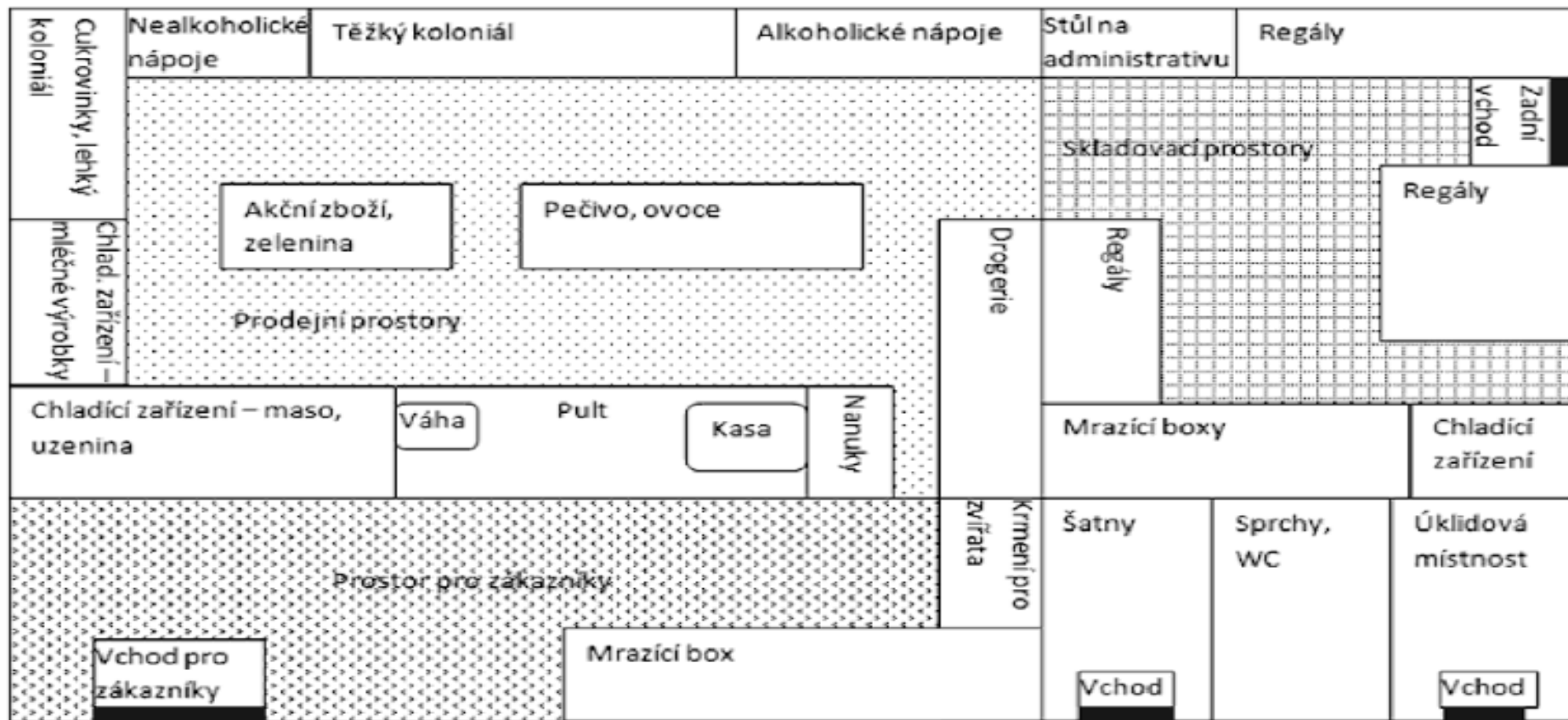
Racionální prostorové uspořádání hmotných prostředků
obchodní činnosti.

Analyzujeme:

- Strukturu ploch  Hlavní plochy
- Pomocné plochy
- Potřebnou velikost ploch (dle velikosti zásob a dosahovaného obratu)
- Návaznost ploch
- Využití ploch



PŘÍKLAD DISPOZIČNÍHO ŘEŠENÍ



Obrázek 17.1 Příklad standardního obslužného dispozičního řešení u menší prodejny
 Zdroj: Strnádková, M. Kvalifikační práce, 2013.

FAKTORY OBCHODNÍHO PROVOZU VELKOOBCHODNÍ JEDNOTKY (VOJ)



SLEZSKÁ
UNIVERZITA
V
VÝCHOVNĚ PODNIKATELSKÁ
KULTURA V KARVÍNĚ

VNĚJŠÍ ČINITELE

VNITŘNÍ ČINITELE

Uveďte příklady vnějších a vnitřních činitelů, kteří ovlivňují obchodní provoz velkoobchodní jednotky.

DRUHY VELKOOBCHODNÍCH SKLADŮ



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Jaké druhy skladů znáte?

Příklad automatizovaného skladu: Amazon



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ



ZPRACOVÁNÍ NÁVRHU DISPOZIČNÍHO ŘEŠENÍ MALOOBCHODNÍ PRODEJNY a URČENÍ SPRÁVNÉ VOLBY SKLADU – **dobrovolný DÚ**



SLEZSKÁ
UNIVERZITA

Vaším úkolem bude vypracovat zadání (v IS – Úkol_Návrh rozložení maloobchodní prodejny) souvislého příkladu v týmech po 2-3 členech, vypracované vložit do IS→Odevzdávárny→Dispoziční řešení maloobchodní prodejny do **15.12.** Možnost získat **1 bonusový bod.**

V zadání postupujte následovně:

- 1) Vysvětlete kritéria volby formy prodeje** u všech tří případů, tedy pro každý případ popište:
 - charakter sortimentu (frekvence nákupu, charakter spotřeby, cena zboží),
 - technické řešení prodejní jednotky (velikost prodejny, členění ploch a možnosti mechanizace)
 - personální zajištění prodeje (zdroje pracovních sil, kvalifikace, nákladová náročnost)
- 2) Navrhněte dispoziční řešení** pro všechny tři případy
- 3) Přesuňte se do role velkoobchodníka a určete u všech tří případů, jaký druh skladu je pro Vás vhodný** vzhledem k vašim odběratelům. Tedy si představte, že jste dodavatelem zboží pro jednotlivé obchody a obchody jim podobné. Napište, jaký druh skladu je pro Vás výhodný vzhledem k Vaším odběratelům?

V týmech zpracujte návrh dispozičního řešení MOJ pro všechny tři hlavní skupiny forem prodeje:

1) Prodej s převážnou obsluhou prodavače (pultový nebo volný, dle vašeho výběru)

-v této prodejně budete prodávat bio maso a sýry, speciální domácí paštiky a speciální domácí džemy.

2) Prodej, při kterém se zákazník obsluhuje převážně sám – samoobsluha

-v této prodejně budete prodávat maso a sýry, mražené potraviny, čerstvé pečivo, nealko, alkohol, čerstvé ovoce a zelenina, sladkosti, drogerie, nářadí, vybavení domácnosti, chlazené mléčné výrobky.

3) Prodej na objednávku – e-shop

-pomocí e-shopu budete prodávat speciální narozeninové balíčky v dřevěném koši, zboží v koši bude kompletováno na základě požadavků zákazníků, kteří si budou moci vybrat z několika variant – libovolný alkohol + domácí paštiky, libovolný alkohol + variace domácích sýrů a medovina + domácí výrobky z medu.



DOBŘÝ NÁVRH PRODEJNY

Kromě všech nutností jako pokladny, WC, zázemí pro zaměstnance, sklad a další.

Respektuje především pohyb:

- ZÁKAZNÍKŮ
- ZAMĚSTNANCŮ
- ZBOŽÍ





**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

Děkuji za pozornost 😊

ODKAZ NA NAHRÁVANÝ SEMINÁŘ



**SLEZSKÁ
UNIVERZITA**
OBCHODNĚ PODNIKATELSKÁ
FAKULTA V KARVINĚ

<https://web.microsoftstream.com/video/0e6fc002-6966-4f58-9bd0-5ec1271d980d>
