



evropský
sociální
fond v ČR



EVROPSKÁ UNIE



MINISTERSTVO ŠKOLSTVÍ,
MLÁDEŽE A TĚLOVÝCHOVY



OP Vzdělávání
pro konkurenceschopnost

INVESTICE DO ROZVOJE VZDĚLÁVÁNÍ

škola	Střední škola F. D. Roosevelta pro tělesně postižené, Brno, Křížíkova 11
číslo projektu	CZ.1.07/1.5.00/34.1037
číslo učeb. materiálu	VY_62_INOVACE_FG_2_19
předmět, tematický celek	Finanční gramotnost, 2. Finanční trh
ročník	Vhodné pro všechny ročníky střední školy
datum vytvoření	3. 1. 2014
anotace	Výherní akce – upozornění na psychologický nátlak obchodníků s cílem prodat svůj produkt. Podrobný příklad jedné výherní akce, která skončila zaplacením za neuskutečněný obchod zákazníkem.
metodická poznámka	Komentovaná prezentace. Umožněte žákům podělit se o vlastní zkušenosti.
autor	Mgr. Ing. Pavla Němcová
licence (není-li vyplněno, je materiál ze zdrojů autora)	



FINANČNÍ TRH

Materiál č. 2_19
Výherní akce



Co je to?

- ochodní trik s cílem donutit vás koupit si daný produkt





Jak to začne?

- na ulici vás osloví neznámý člověk, který vás žádá o nezávazné vyplnění dotazníku
- po vyplnění, neznámý poděkuje a odchází s vašimi kontaktními údaji



Co dál?

- po určité době vám zavolá neznámé číslo, že jste vyhráli, že byl váš dotazník vybraný a máte se dostavit v určený den na určené místo





Daný den a místo

- Na místě pak zjistíte, že nejste sami
- „vyhrálo více lidí“ a všichni sedí v přednáškovém sále
- následuje masáž v podobě vychválení produktu, který zrovna firma nabízí, např.:
 - nádobí
 - ručníky
 - dovolená na Kanárských ostrovech
 - wellness, cokoliv



Co vy na to?

- poté, co skončí přednáška, vy odolnější chcete odejít
- přiskočí však pracovník a řekne vám, abyste si vybrali cenu z „klobouku“
- vytáhnete si cenu v podobě právě dovolené na Kanárských ostrovech
- termín vám však nevyhovuje



Co na to obchodník?

- okamžitě nabídne jiný termín, ale za přesunutí musíte zaplatit
- vy už jste se natěšili, že budete mít pobyt zdarma a tak přikývnete, že tedy zaplatíte
- v ten moment máte smlouvu před sebou a v ruce prupisku
- dostáváte čas si smlouvu přečíst – asi 5 minut a neustále vám do toho skáče jeden z obchodníků



Podepíšete

- Doma zjistíte, že na Kanárské ostrovy byste se s normální cestovkou dostali o mnoho levněji, než s „výhrou“
- Rozhodnete se „výhru“ vrátit
- Obchodník vám však s úsměvem oznámí, že to samozřejmě jde, ale musíte zaplatit to, k čemu jste se zavázali jako storno poplatek.
- Ve finále tedy doslova dáte obchodníkovi 17 000,- za to, že nepojedete na Kanárské ostrovy



Co z toho plyne?

- SMLOUVY SI VŽDY PEČLIVĚ PŘEČTĚTE!
- Výhra není vždy výhra.
- Na prezentace jděte s někým, o kom víte, že se nenechá „ukecat“
- Pokud víte, že neumíte odolat „výhodným“ nabídkám, na prezentace nechod'te.