

TECHNIK HANDLOWIEC

SYMBOL ZAWODU 522305

WYMAGANIA EDUKACYJNE

NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN KLASYFIKACYJNYCH

Sprzedaż towarów

Klasa I

Wymagania edukacyjne	
Ocena	Nazwa działu:
<u>I. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy</u>	
Dopuszczający	na ocenę dopuszczającą uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none"> – zapamiętać wiadomości konieczne do elementarnej orientacji w treściach danego działu tematycznego i z pomocą nauczyciela umieć je odtworzyć, – zdefiniować pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią; – wymienić prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bhp
Dostateczny	na ocenę dostateczną uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none"> – zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować, – rozróżnić pojęcia związane z bhp, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią, – rozróżniać zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce, – przestrzegać zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosować przepisy prawa dotyczące ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, – rozróżnić prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bhp
Dobry	na ocenę dobrą uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none"> – znać omawianą na zajęciach problematykę na poziomie rozszerzonym oraz w sposób logiczny i spójny ją prezentować, – stosować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych, – określać skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka, – określać zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy
Bardzo dobry	na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none"> – posiadać wiadomości na poziomie treści dopełniających, – umieć samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach oraz je selekcjonować, – udzielać pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia, – przewidywać zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych, – organizować stanowisko pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bhp, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, – dokonać analizy przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania prac biurowych
Celujący	na ocenę celującą uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none"> – wypełnić takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą, a ponadto: – samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania, – biegle posługiwać się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponować rozwiązania nietypowe, – wykazywać szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, – uczestniczyć w konkursach i olimpiadach właściwych dla przedmiotu i uzyskiwać wyróżniające wyniki, godnie reprezentując szkołę, – podejmować się wykonania zadań dodatkowych(indywidualnie lub w zespole)
II. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży	

Dopuszczający	<p>na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – znać podstawowe funkcje programów wykorzystywanych na zajęciach, – tworzyć typowe, proste dokumenty handlowe z pomocą nauczyciela, – wymienić zasady tworzenia baz danych o klientach, – wymienić urządzenia związane z przyjmowaniem zapłaty, – wymienić urządzenia wagowe i kasowe, – wymienić elementy składowe pism, – wymienić rodzaje pism, blankietów korespondencyjnych, pisma handlowe, – elementy faktury sprzedaży, – wymienić elementy faktury korygującej, – znać zasady wystawiania wydania zewnętrznego, – wymienić elementy umowy sprzedaży, – wymienić dowody sprzedaży produktów i usług, – znać środki płatnicze, – wymienić formy zapłaty za towar, – wymienić rodzaje kas rejestrujących, – znać zasady pakowania towarów, – znać zasady zabezpieczania towarów,
Dostateczny	<p>na ocenę dostateczną uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – umieć uruchamiać programy komputerowe wykorzystywane na zajęciach, – tworzyć typowe pisma handlowe, – omówić formy sprzedaży produktów i usług, – omówić formy zapłaty za towar, – omówić zasady działania kas rejestrujących, – omówić zasady zabezpieczania towarów, – znać zasady postępowania z fałszywymi banknotami, – omówić zasady przyjmowania zapłaty gotówką i kartą płatniczą, – zapakować towar, – omówić odpowiedzialność materialną sprzedawcy, – wiedzieć jak zabezpieczyć towar przed kradzieżą, – wiedzieć na czym polega ochrona praw konsumenta, – omówić zasady postępowania reklamacyjnego – omówić przebieg procesu sprzedaży w sklepach tradycyjnych – omówić przebieg procesu sprzedaży w sklepach preselekcyjnych i według wzorów – znać zasady oznakowania towarów
Dobry	<p>na ocenę dobrą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przygotować dokumentację związaną ze sprzedażą towarów i usług reklamowych, – sporządzić pisma handlowe, fakturę sprzedaży, – sporządzić korektę faktury VAT, notę korygującą, – dobrać działania marketingowe do prowadzonej działalności gospodarczej, – sporządzać pisma handlowe na blankietach korespondencyjnych, – rozróżnić kasy rejestrujące, – sprawdzić autentyczność banknotów, – przyjąć zapłatę za towar gotówką i kartą płatniczą, – zabezpieczyć towar przed kradzieżą, – omówić zasady postępowania reklamacyjnego – omówić strategię cenową – omówić zasady rozmieszczania towarów
Bardzo dobry	<p>na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – właściwie interpretować nowe sytuacje i zjawiska, w sposób twórczy rozwiązywać problemy, – sprawnie komunikować się z komputerem za pomocą systemu operacyjnego i w pełni wykorzystywać jego możliwości, – obsługiwać urządzenia biurowe i kasowe, – bezbłędnie przygotowywać dokumenty handlowe: ofertę, zamówienie, pismo informacyjne, – bezbłędnie sporządzić fakturę sprzedaży, – bezbłędnie sporządzić korektę faktury VAT, notę korygującą, – samodzielnie i poprawnie wykonywać proste ćwiczenia i zadania na blankietach korespondencyjnych, – realizować zamówienia, – scharakteryzować zadania zawodowe pracownika, – sprawnie przyjmować zapłatę gotówką, kartą płatniczą, przelewem, – wystawić paragon, – sporządzić raport dobowy, – odpowiednio zapakować towar, – sporządzić zgłoszenie reklamacyjne,

	<ul style="list-style-type: none"> – swobodnie posługiwać się oprogramowaniem użytkowym, trafnie i umiejętnie dobierając je do wykonywania zadań w nowych sytuacjach, – dobrze znać pojęcia specjalistyczne występujące w materiale nauczania i swobodnie je stosować, – stosować posiadaną wiedzę w wykonywanych samodzielnie zadaniach teoretycznych i praktycznych, – samodzielnie proponować metody i rozwiązywać złożone zadania i problemy (ujęte programem nauczania) wykorzystując różnorodne rozwiązania, – w pełni samodzielnie budować wypowiedzi, popełniając sporadyczne drobne pomyłki – stosować programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej
Celujący	<p>na ocenę celującą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania, – uczestniczyć w konkursach i olimpiadach właściwych dla przedmiotu i uzyskiwać wyróżniające wyniki, – podejmować się wykonania zadań dodatkowych
<u>III. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej</u>	
Dopuszczający	<p>na ocenę dopuszczającą uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – identyfikuje zasady etyczne pracy handlowca, – identyfikuje zdarzenia i sytuacje naruszające etykę w handlu – identyfikuje rodzaje klientów przedsiębiorstwa handlowego – identyfikuje zachowania klientów dokonujących zakupów towarów – wymienia zasady i techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta – wymienia zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej – definiuje pojęcie oferty, – identyfikuje przykładowe motywy wpływające na decyzje zakupu towarów i usług w celu zaspokojenia uświadomionej potrzeby – wymienia elementy oferty marketingowej, handlowej, – przekazuje informacje o towarze
Dostateczny	<p>na ocenę dostateczną uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wyjaśnia zasady etyczne pracy handlowca, np. zasadę dobra klienta, zasadę uczciwości finansowej – rozróżnia etyczne i nieetyczne formy postępowania podczas obsługi klientów – rozróżnia psychologiczne typy klientów – wyjaśnia zasady i techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta – wyjaśnia zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej – rozróżnia motywy racjonalne i emocjonalne wpływające na decyzje zakupu towarów i usług
Dobry	<p>na ocenę dobrą uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – stosuje zasady etyki w handlu – charakteryzuje psychologiczne typy klientów – charakteryzuje sposób postępowania z różnymi typami klientów – obsługuje klientów zgodnie z przyjętymi powszechnie zasadami w handlu oraz zasadami kultury i etyki – obsługuje klienta w zależności od zastosowanych nowoczesnych form sprzedaży – stosuje zasady i techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta – dobiera sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta – dobiera prowadzone działania promocyjne do typu klienta – oferuje towary zgodnie z potrzebą klienta – prezentuje towary eksponując zalety i korzyści zgodnie z rozpoznaną potrzebą klienta – prezentuje alternatywne towary zgodnie z potrzebą klienta – dobiera sposób prezentowania do oferty handlowej
Bardzo dobry	<p>na ocenę bardzo dobrą uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – uzasadnia konieczność zachowań etycznych w handlu – proponuje strukturę Kodeksu etyki w przedsiębiorstwie – dokonuje analizy zachowań klienta dokonującego zakupu towarów prowadzi rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta – informuje klienta o sposobach użytkowania i przechowywania nabywanych towarów – dokonuje charakterystyki towaroznawczej sprzedawanego asortymentu – informuje klienta o warunkach sprzedaży stosowanych w danym przedsiębiorstwie handlowym – analizuje potrzeby klientów – dokonuje analizy ofert handlowych opracowanych w różnych przedsiębiorstwach handlowych – dokonuje rozliczeń gotówkowych i bezgotówkowych – rozwiązuje sytuacje konfliktowe
Celujący	<p>na ocenę celującą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wypełnić takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą, a ponadto np: – samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania – biegle posługiwać się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponować rozwiązania nietypowe, – wykazywać szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach – uczestniczyć w konkursach i olimpiadach właściwych dla przedmiotu i uzyskiwać wyróżniające wyniki, godnie

	reprezentując szkołę – podejmować się wykonania zadań (indywidualnie lub w zespole) dodatkowych
--	--

Wymagania na ocenę wyższą obejmują również wymagania na oceny (ocenę) niższe.

Ocenianie ucznia o specjalnych potrzebach edukacyjnych dostosowane jest do jego indywidualnych możliwości. Uwzględnia ono zalecenia opinii lub orzeczenie PPP, jego zaangażowanie w proces dydaktyczny oraz postępy w nauce.

Małgorzata Krul