

TECHNIK HANDLOWIEC
SYMBOL ZAWODU 522305

WYMAGANIA EDUKACYJNE NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN
KLASYFIKACYJNYCH

SPRZEDAŻ TOWARÓW
KLASA II

Wymagania edukacyjne	
Ocena	Nazwa działu:
I. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej	
Dopuszczający	<p>na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zapamiętać wiadomości konieczne do elementarnej orientacji w treściach danego działu tematycznego i z pomocą nauczyciela umieć je odtworzyć, – umieć uruchamiać programy komputerowe wykorzystywane na lekcjach, – umieć stosować posiadane wiadomości do wykonywania elementarnych czynności w bardzo prostych sytuacjach, – znać pojęcia rynek dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, – wymienić działania promocyjne stosowane na rynku dóbr konsumpcyjnych i inwestycyjnych, – wymienić elementy oferty marketingowej, handlowej, – przekazać informacje o towarze
Dostateczny	<p>na ocenę dostateczną uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować, – omówić elementy oferty marketingowej, handlowej, – aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych, – umieć uruchamiać programy komputerowe wykorzystywane na zajęciach
Dobry	<p>na ocenę dobrą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – znać omawianą na zajęciach problematykę na poziomie rozszerzonym oraz w sposób logiczny i spójny ją prezentować, – sporządzić ofertę marketingową, handlową, – dobrać działania promocyjne do oferty handlowej
Bardzo dobry	<p>na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – posiadać wiadomości na poziomie treści dopełniających, – umieć wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce, – bezbłędnie sporządzić ofertę marketingową, handlową, – zaprezentować ofertę handlową w katalogu, broszurze, w rozmowie bezpośredniej
Celujący	<p>na ocenę celującą uczeń powinien:</p> <p>wypełnić takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą, a ponadto:</p> <ul style="list-style-type: none"> – posiadać dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania pracowni ekonomicznej, samodzielnie i twórczo rozwijając 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, znacznie wykraczających poza podstawę programową
II. Wydawanie towarów i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży	
Dopuszczający	<p>na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wymienić urządzenia związane z przyjmowaniem zapłaty, – wymienić urządzenia wagowe, – wymienić urządzenia kasowe, – wymienić elementy składowe pism, – wymienić rodzaje pism, – wymienić rodzaje blankietów korespondencyjnych, – wymienić pisma handlowe, – wymienić elementy faktury sprzedaży, – wymienić elementy faktury korygującej, – znać zasady wystawiania wydania zewnętrznego, – wymienić elementy umowy sprzedaży, – znać oprogramowanie omawiane w trakcie zajęć dydaktycznych, – wymienić dowody sprzedaży produktów i usług, – znać środki płatnicze, – wymienić formy zapłaty za towar, – wymienić rodzaje kas rejestrujących, – znać zasady pakowania towarów, – znać prawa konsumenta, – znać zasady postępowania reklamacyjnego, – znać zasady zabezpieczania towarów, – znać podstawowe pojęcia dotyczące inwentaryzacji

<p>Dostateczny</p>	<p>na ocenę dostateczną uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> - umieć uruchamiać programy komputerowe wykorzystywane na zajęciach, - rozmieścić elementy składowe pism, - scharakteryzować rodzaje pism, - stworzyć 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, - omówić dokumenty inwentaryzacyjne, - wiedzieć na czym polega ochrona praw konsumenta, - omówić zasady postępowania reklamacyjnego
<p>Dobry</p>	<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, - sporządzić 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 dokumenty inwentaryzacyjne, - wiedzieć, co to jest gwarancja i rękojmia, - omówić zasady postępowania reklamacyjnego
<p>Bardzo dobry</p>	<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, - 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
<p>Celujący</p>	<p>na ocenę celującą uczeń powinien:</p> <ul style="list-style-type: none"> - posiadać dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, - samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania, - uczestniczyć w konkursach i olimpiadach właściwych dla przedmiotu i uzyskiwać wyróżniające wyniki, - podejmować się wykonania zadań dodatkowych, znacznie wykraczających poza podstawę programową

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.