

TECHNIK ORGANIZACJI REKLAMY

Symbol zawodu 333906

WYMAGANIA EDUKACYJNE NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH

ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN KLASYFIKACYJNYCH

SPRZEDAŻ W REKLAMIE

Kl. II

Wymagania edukacyjne	
Ocena	Nazwa działu:
I. Dokumentacja i kalkulacja cen usług reklamowych	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • zna definicję ceny • wymienia rodzaje cen • przedstawia funkcje cen • zna pojęcie i rodzaje podatku • zna pojęcie kalkulacji • zna elementy faktury VAT
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • uczeń omówi czynniki wpływające na wysokość cen na rynku • zna rodzaje kalkulacji • oblicza cenę sprzedaży netto i brutto • charakteryzuje elementy faktury VAT • określa składniki umowy sprzedaży
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • oblicza cenę sprzedaży netto i brutto • stosuje metodę „w stu „ i „od sta” • stosuje kosztową i popytową metodę ustalania cen • wypełnia fakturę VAT i fakturę korygującą • charakteryzuje warunki sprzedaży stosowane w działalności • określa wzajemne zobowiązania stron wynikające ze sporządzonej umowy
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • przeprowadza kalkulację cen • oblicza wynik finansowy • oblicza ceny zgodnie z zasadami stosowanymi w działalności • stosuje metodę „w stu „ i „od sta” w obliczaniu sprzedaży • opracowuje cennik produktów
Celujący	<ul style="list-style-type: none"> • posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, • samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, • uczestniczy w konkursach uzyskuje wyróżniające wyniki, • podejmuje 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.