

TECHNIK ŻYWIENIA I USŁUG GASTRONOMICZNYCH SYMBOL ZAWODU 343404

WYMAGANIA EDUKACYJNE NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN KLASYFIKACYJNYCH

USŁUGI GASTRONOMICZNE Klasa III

Wymagania edukacyjne.	
Ocena	Nazwa działu:
I Charakterystyka zakładów gastronomicznych	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • Wymienia rodzaje usług gastronomicznych • potrafi podać przykłady • wyjaśnia pojęcia gastronomii otwartej i zamkniętej • jest obecny na zajęciach lekcyjnych
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Klasyfikuje zakłady gastronomiczne • charakteryzuje rodzaje usług gastronomicznych • zna działalność zakładów gastronomicznych
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Analizuje działalność usług gastronomicznych • wyjaśnia specyfikę usług w poszczególnych zakładach gastronomicznych
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • potrafi zaprojektować zakład gastr. ze odpowiednimi usługami
Celujący.	<ul style="list-style-type: none"> • wyszukuje i prezentuje nowe, ciekawe propozycje organizacji usług w zakładach gastronomicznych • jest aktywny na lekcjach
II. Oferta usług gastronomicznych	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • Jest obecny na lekcji • zna pojęcie oferty usług gastronomicznych • jest przygotowany do lekcji
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Planuje ofertę usług gastronomicznych z pomocą nauczyciela • wymienia elementy oferty usług gastronomicznych • opracowuje ofertę usług gastronomicznych
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • opracowuje ofertę usług gastronomicznych w odniesieniu do działań marketingowych • sprawnie planuje ofertę usług gastronomicznych
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • bezbłędnie opracowuje ofertę usług gastronomicznych w odniesieniu do działań marketingowych • wykazuje się aktywnością na lekcji
Celujący.	<ul style="list-style-type: none"> • Wzorcowo opracowuje ofertę usług gastronomicznych w odniesieniu do działań marketingowych • jest aktywny na każdej lekcji
IX. Promocja usług	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • wymienia rodzaje promocji • z pomocą nauczyciela sporządza wizytówkę • jest obecny na lekcji .
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Wymienia działania promocyjne dostosowane do typu klienta • projektuje znak firmowy zakładu gastronomicznego • z pomocą nauczyciela redaguje ulotkę reklamową.
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Dostosowuje działania promocyjne do określonych typów klienta • Projektuje znak firmowy i wizytówkę samodzielnie • redaguje ogłoszenie prasowe i ulotkę reklamową
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Bardzo dobrze dostosowuje działania promocyjne do określonych typów klienta • bezbłędnie redaguje ogłoszenie prasowe i ulotkę reklamową • bardzo dobrze projektuje znak firmowy i wizytówkę
Celujący.	<ul style="list-style-type: none"> • Omawia strategię promocji • wyróżnia się szczególną aktywnością
IV. Zasady kalkulacji usług	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • Jest obecny na lekcji • wymienia etapy kalkulacji usług
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Z pomocą nauczyciela oblicza ceny imprez gastronomicznych

	<ul style="list-style-type: none"> • bierze udział w pracy zespołowej podczas obliczeń i kalkulacji • zna podstawowe pojęcia dotyczące kalkulacji.
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • samodzielnie oblicza ceny imprez gastronomicznych • bierze udział w pracy zespołowej podczas obliczeń i kalkulacji • definiuje podstawowe pojęcia dotyczące kalkulacji
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Bierze aktywny udział w pracy zespołowej podczas obliczeń i kalkulacji • oblicza ceny imprez gastronomicznych • oblicza koszt przyjęcia okolicznościowego.
Celujący.	<ul style="list-style-type: none"> • Wykazuje się szczególną aktywnością
V. Sprzedaż usług gastronomicznych	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • przedstawia ogólne zasady sprzedaży usług • jest przygotowany do lekcji • jest obecny na lekcji
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Samodzielnie przedstawia zasady sprzedaży usług • omawia metody obsługi w zależności od typów klientów • wymienia typy klientów
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Samodzielnie przedstawia zasady sprzedaży usług • dopasowuje metody obsługi w zależności od typów klientów • zna procedury reklamacji
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Bezbłędnie przedstawia zasady sprzedaży usług • wzorowo dopasowuje metody obsługi w zależności od typów klientów • przedstawia procedury reklamacji
Celujący.	<ul style="list-style-type: none"> • na bieżąco śledzi zmiany , i nowe trendy w gastronomii • jest aktywny na zajęciach
VI. Planowanie usług gastronomicznych	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> • Jest obecny na lekcji • przy pomocy nauczyciela wymienia zasady planowania usług
Dostateczny	<ul style="list-style-type: none"> • Samodzielnie wymienia zasady planowania usług • zna programy komputerowe do planowania usług
Dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Bezbłędnie wymienia zasady planowania usług • zna programy komputerowe do planowania usług • analizuje zlecenia planowania imprez
Bardzo dobry	<ul style="list-style-type: none"> • Potrafi obsługiwać programy komputerowe do planowania usług • analizuje zlecenia planowania imprez • wykorzystuje programy komputerowe do sporządzania dokumentacji
Celujący	<ul style="list-style-type: none"> • na bieżąco śledzi zmiany , i nowe trendy w gastronomii • jest aktywny na zajęciach