

Wymagania edukacyjne z uwzględnieniem efektów kształcenia ujętych w podstawie programowej niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z obowiązkowych zajęć edukacyjnych (kształcenie zawodowe).

Przedmiot: Pracownia sprzedaży

Zawód: Technik handlowiec (522305)

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra	Ocena celująca
<p>Uczeń potrafi:</p> <ul style="list-style-type: none"> -zapamiętać wiadomości konieczne do elementarnej orientacji w treściach danego działu tematycznego i z pomocą nauczyciela umie je odtworzyć, - wymienić rodzaje działań promocyjnych, - wymienić i opisać podstawowe rodzaje reklamy, - opisać promocję sprzedaży i sprzedaż osobistą jako formę promocji, - podać po kilka przykładów promocji sprzedaży i sprzedaży osobistej, -wymienić zasady rozmieszczania mebli sprzedażowych, - wymienić zasady dobrej komunikacji, - opisać poszczególne etapy procesu sprzedaży, - wymienić techniki aktywnego słuchania, - opisać zasady etyczne związane z obsługą klienta, - wymienić rodzaje kart płatniczych, - wymienić cechy pieniądza elektronicznego, - wymienić przepisy dotyczące odpowiedzialności 	<ul style="list-style-type: none"> - wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto: - potrafi zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować, - podać po dwa przykłady do każdego rodzaju działań promocyjnych, - podać po dwa przykłady do każdego rodzaju reklamy, - wymienić po dwie zalety i wady poszczególnych rodzajów reklamy, - zaprojektować typowe wystawy sklepowe, - opisać rodzaje witryn sklepowych, - wymienić i opisać etapy procesu sprzedaży, - wymienić rodzaje pytań związanych z rozmową sprzedażową, - ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży, - scharakteryzować przekaz pocztowy, - wymienić zasady wystawiania faktury korygującej w programie Subiekt, 	<ul style="list-style-type: none"> - wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto: - samodzielnie i poprawnie wykonuje proste ćwiczenia i zadania, - umie wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce, - aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych, - podać po trzy przykłady do każdego rodzaju reklamy, - opisać zasady i rodzaje aranżacji wystaw sklepowych, - wymienić techniki argumentacji, - dokonać analizy informacji zawartych na opakowaniach, etykietach sprzedawanych towarów - opisać zasady wypełniania polecenia przelewu, - opisać zasady wypełniania weksla, - opisać zasady funkcjonowania akredytywy, - wydrukować raporty kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami, - wymienić rodzaje niedoborów, - opisać elementy wyglądu zewnętrznego sklepu, - opisać korzyści płynące z kształtowania 	<ul style="list-style-type: none"> - wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto: - umie samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach oraz je selekcjonować, - omówić zalety i wady poszczególnych rodzajów działań promocyjnych, - omówić zalety i wady poszczególnych rodzajów reklamy, - wymienić zasady aranżacji wnętrza sklepowych, - opracować ofertę handlową przedsiębiorstwa, zgodnie z zasadami stosowanymi powszechnie przez przedsiębiorstwo handlowe, - proponować narzędzia promocji sprzedaży w typowych sytuacjach, - opisać korzyści płynące z kształtowania renomy, - opisać zasady przeprowadzania rozmowy w sprzedaży telefonicznej, - wymienić oznaczenia i zabezpieczenia stosowane na środkach płatniczych, - wyjaśnić istotę sprzedaży ratalnej, - wyjaśnić zasady 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto: - posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, - biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe, - wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, - charakteryzuje różne rodzaje działań promocyjnych, - charakteryzuje poszczególne rodzaje reklamy, - wyjaśnia algorytm postępowania w przypadku przyjęcia fałszywego banknotu, - wykonuje ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu, - projektuje typowe wystawy sklepowe, - proponuje narzędzia promocji sprzedaży w typowych sytuacjach.

<p>materialnej pracowników, - zdefiniować pojęcie ubytki, - zdefiniować pojęcie niedobory, - wymienić rodzaje działań promocyjnych, - wymienić elementy wnętrza lokalu sklepowego, - scharakteryzować sprzedaż osobista, - wymienić zasady dobrej komunikacji, - wymienić etapy procesu sprzedaży, - wymienić rodzaje pytań związanych z rozmową sprzedażową, - zdefiniować limit ubytków, - dokonać analizy aktualnie obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - wymienić elementy paragonu, - wymienić elementy budowy kasy i jej funkcje, - wyjaśnić zasady wypełniania faktury korygującej, - wyjaśnić znaczenie właściwego pakowania towarów, - wskazać poszczególne elementy raportu kasowego, - przewidywać skutki braku odpowiedzialności materialnej sprzedawcy, - wymienić przyczyny ubytków, - opisać sposoby aranżacji wystaw sklepowych, - wymienić techniki argumentacji, - ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży, - wskazać sposoby ograniczania niedoborów, - wyjaśnić, od czego zależy wielkość limitu ubytków, - dobrać sposób zabezpieczenia towarów do sprzedawanego asortymentu, - zaplanować inwentaryzację sprzedawanych towarów, - wyjaśnić w logiczny sposób pojęcie rękojmi, - wypełnić druki reklamacji towarów. 	<p>renomy, - scharakteryzować poszczególne etapy sprzedaży, - opisać zasady przeprowadzania rozmowy w sprzedaży telefonicznej, - zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu, - zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu, - przygotować dokumentację do przeprowadzenia inwentaryzacji, - wymienić cele i rodzaje inwentaryzacji, - przyjmuje zgłoszenie reklamacyjne zgodnie z obowiązującą procedurą.</p>	<p>wypełniania faktury, - wymienić zasady wystawiania faktury w programie Subiekt, - wyjaśnić zasady wypełniania noty korygującej, - wymienić zasady wystawiania noty korygującej w Subieckie, - ustalić zasady zabezpieczenia i odprowadzania utargów po zakończeniu w danym dniu sprzedaży, - scharakteryzować rodzaje reklamy, - wymienić zasady aranżacji wnętrz sklepowych, - wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami, - wyjaśnić jakie dokumenty są stosowane przy stwierdzeniu niedoborów i ubytków towarowych, - opracować poprawnie procedurę postępowania reklamacyjnego, zgodnie z przepisami prawa.</p>	
--	--	--	--	--