

WYMAGANIA NA OCENY

Zawód: Sprzedawca 522 301

Przedmiot: Organizacja i techniki sprzedaży

POZIOM OSIĄGNIĘĆ KONIECZNYCH

na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:

- wymienić zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach,
- określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z praktyką stosowaną w przedsiębiorstwach,
- wymienić zasady gospodarowania opakowaniami,
- wymienić zasady oznakowania towarów,
- wymienić zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowane w handlu ,
- wymienić poprawnie czynniki wpływające na jakość towarów,
- wymienić podstawowe cechy jakościowe towarów,
- scharakteryzować zasady oznakowania towarów w handlu,
- rozróżnić ceny netto od cen brutto,
- rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu,
- rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary,
- wymienić strategie marketingowe,
- znać metody i techniki badań marketingowych,
- rozpoznać źródła zagrożeń dla zdrowia i życia oraz mienia przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży,
- zidentyfikować typowe choroby zawodowe zagrażające pracownikom przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży.

POZIOM OSIĄGNIĘĆ PODSTAWOWYCH

na ocenę dostateczną uczeń powinien:

- zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować,
- scharakteryzować zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowane w handlu,
- określić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych,
- skontrolować otrzymane dokumenty pod względem formalnym i rachunkowym zgodnie z ustalonymi w przedsiębiorstwie handlowym zasadami,
- określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z praktyką stosowaną w przedsiębiorstwach handlowych,

- dokonać prawidłowej interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma,
- wymienić i scharakteryzować zasady gospodarowania opakowaniami,
- wymienić i scharakteryzować zasady oznakowania towarów,
- wymienić zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- zidentyfikować bezbłędnie wskazane znaki jakości stosowane w handlu,
- rozróżnić urządzenia techniczne najczęściej stosowane na stanowiskach pracy,
- rozróżnić rodzaje cen towarów w zależności od stopnia obrotu towarowego,
- scharakteryzować zasady ustalania cen towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżniać metody kalkulacji ceny,
- zidentyfikować podstawowe zasady oznakowania towarów przygotowywanych do sprzedaży w punkcie sprzedaży,
- rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić wskazane środki transportu wewnętrznego, które są stosowane powszechnie w magazynach,
- określić wpływ warunków przechowywania towarów na ich właściwości,
- scharakteryzować wskazane zasady przygotowania towarów do sprzedaży,
- rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary,
- wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny w handlu,
- scharakteryzować zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- określić podstawowe czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów,
- rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu,
- wymienić strategie marketingowe,
- znać metody i techniki badań marketingowych,
- zidentyfikować przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej,
- scharakteryzować zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą,
- znać zasady przeprowadzania inwentaryzacji w handlu,
- wyjaśnić skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka w pracy sprzedawcy,
- określić sposoby zabezpieczenia się przed czynnikami szkodliwymi przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży,
- samodzielnie i poprawnie wykonywać proste zadania,
- aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ ROZSZERZAJĄCYCH

na ocenę dobrą uczeń powinien:

- zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu,
- odczytać wskazane, powszechnie stosowane oznakowania towarów i opakowań,
- zidentyfikować zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami w organizacji sprzedaży,
- dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowanych w handlu,
- określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą,

- scharakteryzować zasady oznakowania wskazanych towarów przygotowywanych do sprzedaży,
- odczytać oznakowania wskazanych towarów i opakowań,
- określić wpływ warunków przechowywania wskazanych towarów na ich właściwości,
- rozróżnić właściwości przechowywanych w magazynie wskazanych towarów,
- wyjaśnić w logiczny sposób zasady konserwacji i przechowywania wskazanych towarów,
- scharakteryzować poprawnie zasady rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej,
- dobrać odpowiedni sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej,
- dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz w zależności od prowadzonej działalności handlowej,
- dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej
- zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami,
- dokonać bezbłędnie kalkulacji ceny sprzedaży,
- dokonać rozliczenia inwentaryzacji,
- rozumieć omawiane treści i umieć wyjaśniać je innym,
- formułować wnioski,
- zajmować stanowisko w kwestiach spornych i bronić swoich poglądów na forum klasy,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ DOPEŁNIAJĄCYCH

na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien:

- umieć samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach oraz je selekcjonować,
- opracowywać algorytm postępowania przy przyjmowaniu dostaw towarów,
- uzasadnić w logiczny sposób znaczenie oznakowania towarów znakami jakości,
- uzasadnić konieczność przestrzegania racjonalnej gospodarki opakowaniami w trakcie dostaw towarów,
- obliczyć prawidłowo ceny zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu,
- dokonać analizy metod i form prezentacji towarów najczęściej stosowanych w handlu,
- skorzystać z norm towarowych oraz normy jakości w zakresie przechowywania towarów,
- wskazać sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z krajowymi przepisami,
- zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych występujących powszechnie w handlu,
- rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu,
- dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej,
- uzasadnić znaczenie odpowiedzialności materialnej w działalności handlowej,
- dobrać technikę sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży),
- dobrać formy sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów,
- przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów,

- przewidzieć najistotniejsze skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru ze wskazanej grupy asortymentowej,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ PONADPODSTAWOWYCH

na ocenę celującą uczeń powinien:

- 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, godnie reprezentować szkołę,
- podejmować się wykonania zadań dodatkowych, znacznie wykraczających poza podstawę programową.

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

Opracowała: Barbara Smerdel