

Technikum Nr 2 im. gen. Mieczysława Smorawińskiego w Zespole Szkół Ekonomicznych w Kaliszu

Wymagania edukacyjne niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z obowiązkowych zajęć edukacyjnych (kształcenie ogólne).

Przedmiot: Pracownia sprzedaży kl I

Zakres: Podstawowy

BEZPIECZNE WYKONYWANIE PRACY W HANDLU				
ocena dopuszczająca	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra	ocena celująca
<ul style="list-style-type: none"> ➤ wykonuje pracę handlowca zgodnie z przepisami bhp ➤ identyfikuje szkodliwe czynniki w środowisku pracy sprzedawcy ➤ identyfikuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej ➤ wymienić zasady ergonomii w organizacji stanowiska pracy, ➤ wymienia rodzaje ergonomii ➤ wymienia podstawowe zasady ergonomiczne ➤ wyjaśnia zasadność stosowania środków ochrony indywidualnej i środków higieny osobistej 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka w pracy sprzedawcy ➤ wymienia skutki zagrożeń związanych z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy sprzedawcy ➤ zastosować przepisy bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska na stanowisku pracy ➤ zorganizować stanowisko pracy zgodnie z wymaganiami ergonomii ➤ wyjaśnia zasadność stosowania środków ochrony indywidualnej i środków higieny osobistej ➤ dokonać interpretacji pojęcia ergonomii pracy ➤ wskazuje potrzebę stosowania ergonomii 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wskazuje sposoby ograniczania zagrożeń w środowisku pracy ➤ omawia zakres odpowiedzialności pracowników za bhp ➤ dobiera środki ochrony indywidualnej do wykonywanych zadań zawodowych w pracowni sprzedaży ➤ wymienia obowiązki pracodawcy wynikające z Kodeksu pracy w zakresie środków higieny osobistej ➤ określa zasady dotyczące optymalizacji stanowiska pracy ➤ przestrzega wszystkich zasad bhp oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia zakres odpowiedzialności pracodawców za bhp ➤ proponuje sposoby minimalizowania działania szkodliwych czynników ➤ dobiera środki ochrony zbiorowej do wykonywanych zadań zawodowych w pracowni sprzedaży ➤ dokonuje analizy przepisów i zasad bhp oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy ➤ wyjaśnia zasady udzielania pierwszej pomocy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ stosuje przepisy dotyczące odpowiedzialności ➤ wyciąga wnioski świadczące o szczególnie głębokim rozumieniu istoty sprawy ➤ dokonuje analizy przepisów i zasad bhp oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy ➤ identyfikuje polski system pomocy medycznej w stanach zagrożenia zdrowia i życia oraz sposoby powiadamiania ➤ Przygotowuje szczególnie interesujący referat, prezentację, makietę i omawia je z pamięci

PRZYJMOWANIE I PRZYGOTOWANIE TOWARÓW DO SPRZEDAŻY

<ul style="list-style-type: none">➤ wyjaśnić na przykładach podstawowe funkcje edytora tekstu,➤ wymienić zasady redagowania pism,➤ wymienia zasady sporządzania dokumentów w obrocie gospodarczym➤ wymienia rodzaje dokumentów w handlu➤ wymienia rodzaje błędów występujących w dokumentacji związanej z przyjęciem towarów➤ wymienia rodzaje programów stosowanych przez przedsiębiorstwa handlowe➤ definiuje pojęcie zapas, rotacja➤ wymienia źródła zakupu towarów wykorzystuje postulaty Bohra i zasadę zachowania energii do opisu➤ definiuje pojęcie, loko, franko, skonto wymienia dokumenty związane z zamówieniem towaru➤ wymienia zasady redagowania pism handlowych	<ul style="list-style-type: none">➤ wypełnia dokumenty na podstawie przykładów➤ wypełnić druki i formularze.➤ wyjaśnia zasady rejestracji podmiotu w programie Subiekt➤ określa zasady przechowywania dokumentów w dziale zaopatrzenia i sprzedaży➤ wykazuje korzyści ze stosowania programów komputerowych w obrocie➤ wymienia czynniki wpływające na wybór dostawcy➤ wymienia rodzaje zapasów, rotacji➤ oblicza koszty transportu przy różnych opcjach dostawy➤ sporządza algorytm zamawiania towarów➤ wymienia elementy oferty handlowej➤ wyjaśnia algorytm przyjmowania towarów➤ wymienia i charakteryzuje rodzaje znaków na opakowaniach towarów➤ wymienia cechy jakości➤ wymienia podstawowe przepisy dotyczące jakości towarów➤ wymienia dokumenty związane z kontrolą towarów i wyjaśnia sytuacje, w których są stosowane➤ wymienia etapy odbioru ilościowego	<ul style="list-style-type: none">➤ zredagować typowe dokumenty biurowe (upoważnienie, zaświadczenie, oferta sprzedaży, zawiadomienie, sprawozdanie, protokół),➤ dokonuje obliczeń zapasów➤ oblicza rotację towarów➤ identyfikuje przepisy prawa dotyczące archiwizacji dokumentów➤ dokonuje analizy przepisów prawa dotyczących tajemnicy służbowej oraz ochrony danych osobowych➤ oblicza skonto➤ wyjaśnia znaczenie potwierdzenia zamówienia jako dokumentu➤ opracowuje zapytanie o ofertę do dostawcy, zgodnie z zasadami➤ opracowuje ofertę handlową zgodnie z zasadami➤ odczytuje znaki na opakowaniach➤ wymienia oczekiwane cechy jakości dla wskazanych towarów➤ przygotowuje stanowisko pracy do odbioru ilościowego➤ wyjaśnia funkcje cen	<ul style="list-style-type: none">➤ wskazuje nieprawidłowości w otrzymanych dokumentach➤ wskazuje nieprawidłowości w otrzymanych dokumentach➤ samodzielnie zredagować i sformatować pismo urzędowe➤ obsługuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy➤ określa zależność pomiędzy wielkością zapasów, szybkością obrotów a zapotrzebowaniem na towary➤ omawia wpływ skonta na wybór dostawcy➤ charakteryzuje wpływ warunków loko i franko na wybór dostawcy➤ redaguje dokumenty związane z zamówieniem towarów➤ rozmieszcza tekst zgodnie z poznanymi zasadami➤ określa jakość towarów na przykładach➤ dokonuje odbioru ilościowego w pracowni sprzedaży➤ dokonuje odbioru	<ul style="list-style-type: none">➤ wypełnia dokumenty samodzielnie➤ samodzielnie wykonuje prace związane z wykorzystaniem programów komputerowych w pracy sprzedawcy➤ segreguje dokumenty do przechowywania zgodnie z zasadami➤ oblicza i interpretuje wyniki dotyczące wielkości zapasów i ich rotacji, dokonuje analizy wybiera najkorzystniejszą opcję dostawy➤ umie zastosować odpowiedni dokument do wybranej sytuacji➤ wskazuje błędy w pismach i je poprawia➤ sporządza bezbłędnie protokół dotyczący wyników kontroli laboratoryjnej towarów➤ o zakwestionowanej jakości➤ sporządza bezbłędnie protokół dotyczący przeznaczenia towarów o zakwestionowanej jakości
--	--	---	---	---

<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia elementy zapytania ofertowego , oferty handlowej ➤ wykazuje zasadność stosowania znaków na opakowaniach towarów ➤ definiuje pojęcie jakość ➤ wymienia etapy odbioru jakościowego ➤ definiuje pojęcie cen ➤ definiuje pojęcie marża ➤ definiuje pojęcia cena netto, cena brutto podatek VAT ➤ wymienia urządzenia stosowane w magazynie do przechowywania i przemieszczania towarów ➤ wymienia zasady znakowania towarów ➤ wymienia przepisy związane ze znakowaniem towarów ➤ wymienia zasady doboru asortymentu ➤ wymienia rodzaje mebli sprzedażowych 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ identyfikuje etapy odbioru ilościowego ➤ identyfikuje etapy odbioru jakościowego ➤ wymienia funkcje cen: informacyjna, bodźcowa, redystrybucyjna, stymulacyjna, ➤ wymienia rodzaje cen ➤ charakteryzuje ceny ➤ wymienia rodzaje marż ➤ wymienia metody ustalania cen ➤ wyjaśnia istotę podatku VAT ➤ wyjaśnia zasady konserwacji i przechowywania towar ➤ wymienia i charakteryzuje różne rodzaje kodów kreskowych ów ➤ wymienia zasady obsługi metkownicy ➤ wymienia i charakteryzuje metody sprzedaży ➤ wymienia oczekiwane cechy różnego rodzaju mebli sprzedażowych ➤ wymienia rodzaje urządzeń chłodniczych ➤ omówić pojęcia: bonifikaty, rabaty i opusty oraz wyjaśnić dla kogo mogą być adresowane, 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ charakteryzuje marże ➤ wymienia stawki VAT ➤ oblicza ceny metodą od sta i wstę ➤ oblicza podatek ➤ identyfikuje prawidłowo zasady oznakowania towarów w punkcie sprzedaży ➤ metkuje towary ➤ dokonuje rozmieszczenia towarów zgodnie z zasadami 	<p>jakościowego w pracowni sprzedaży</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ wyjaśnia wpływ czynników na cenę ➤ oblicza cenę netto i brutto ➤ ustala wysokość zobowiązania podatkowe ➤ przygotowuje towary do sprzedaży stosownie do asortymentu sprzedawanego w przedsiębiorstwie handlowym ➤ oznacza w prawidłowy sposób towary przeznaczone do sprzedaży w punkcie sprzedaży ➤ odczytuje kody kreskowe ➤ dokonuje analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ stosuje aktualnie obowiązujące przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP, przy dokonywaniu kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży ➤ Drukuje kody kreskowe ➤ przewiduje skutki nieracjonalnej gospodarki opakowaniami ➤ dobiera bezbłędnie zasady przygotowywania towarów do sprzedaży do asortymentu
---	--	---	---	---