

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 zawodowe).

Przedmiot: Pracownia sprzedaży reklamy kl. IV

SPRZEDAŻ I REALIZACJA ZAMÓWIEŃ

ocena dopuszczająca	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra	ocena celująca
<ul style="list-style-type: none"> ➤ ustalić zasady opracowania oferty sprzedaży produktów i usług reklamowych wraz z cennikami, ➤ charakteryzować elementy oferty handlowej, ➤ wymienić zasady redagowania oferty handlowej, ➤ definiować cenę i jej funkcje w marketingu, ➤ dokonywać analizy sposobów realizacji zamówień stosowanych w reklamie i formach sprzedaży, ➤ przygotowywać we współpracy dokumenty związane z realizacją zamówienia, ➤ wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta dostosowane do formy sprzedaży produktów reklamowych, ➤ definiować wydanie na zewnątrz i przyjęcie z zewnątrz, 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymieniać rodzaje cen, ➤ ustalać sposoby opracowania oferty w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ ustalać ceny za usługi kontrolując rynek reklamy i zachowania konkurencji, ➤ precyzować zapytania ofertowe, ➤ udzielać odpowiedzi na zapytania ofertowe, ➤ redagując ofertę stosować negocjacje w różnych stylach, ➤ rozróżniać dokumenty związane ze sprzedażą produktów i usług, ➤ sporządzić fakturę VAT, rachunek, paragon i inne dokumenty dotyczące obsługi klienta w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ wystawiać wydanie na zewnątrz i przyjęcie z zewnątrz, ➤ tworzyć bazę danych klientów w programie sprzedażowym Subiekt GT, 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ umiejętnie dokonać prezentacji oferty handlowej z wykorzystaniem atutów agencji reklamowej, ➤ wymienić metody negocjacji w reklamie, ➤ redagować ofertę handlową agencji w różnych formach, ➤ charakteryzować rodzaje cen, ➤ charakteryzować i analizować oferty w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ stosować zasady sporządzania dokumentów związanych ze sprzedażą produktów i usług reklamowych. ➤ wystawiać dokumenty sprzedaży w programie sprzedażowym Subiekt GT, ➤ dokonywać podziału metod sprzedaży, ➤ wyjaśniać proces zakupowy klienta, ➤ tworzyć odpowiednie warunki sprzedaży produktów i usług reklamowych. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ redagować ofertę handlową agencji w różnych formach, ➤ charakteryzować rodzaje cen, ➤ charakteryzować i analizować oferty w różnych formach sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ zachowywać najwyższe standardy w obsłudze klienta, ➤ wystawiać dokumenty rozliczeniowe gotówkowe, ➤ wystawiać dokumenty rozliczeniowe bezgotówkowe, ➤ wystawiać dokumenty kasowe w programie sprzedażowym Subiekt GT. ➤ wystawiać dokumenty bankowe w programie sprzedażowym Subiekt GT. ➤ wykorzystać narzędzia marketingu Mix. ➤ tworzyć scenariusz i program rozmowy negocjacyjnej, ➤ określać znaczenie poszczególnych dokumentów ➤ określać profil negocjatora, ➤ rozpoznawać otoczenie konkurencji. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ dostosowywać rodzaj oferty do typu i potrzeb klienta, ➤ umiejętnie sporządzać ofertę uzupełniającą, ➤ dokonywać poprawnie korekt w zamówieniu i innych dokumentach sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ rozpoznawać oczekiwania klientów w zakresie organizacji sprzedaży reklamy, ➤ wykorzystywać w pełni program komputerowy przydatny do sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ charakteryzować nowoczesne metody sprzedaży produktów i usług reklamowych, ➤ wykorzystywać taktyki negocjacyjne, ➤ posługiwać się strategią w negocjacjach, ➤ sporządzać umowę sprzedaży.

<ul style="list-style-type: none">➤ wykazywać znajomość i posługiwać się programem sprzedażowym Subiekt GT,➤ tworzyć bazę danych produktów i usług w programie sprzedażowym Subiekt GT,➤ definiować sprzedaż ratalną, z prawem odkupu i pierwokupu, sprzedaż konsumencką, sprzedaż internetową.	<ul style="list-style-type: none">➤ rozpoznawać programy komputerowe stosowane w procesie sprzedaży usług i produktów reklamowych,➤ obsługiwać program komputerowy przydatny do sprzedaży produktów i usług reklamowych.➤ określać wzajemne zobowiązania stron wynikające ze sporządzonej umowy sprzedaż,➤ prowadzić negocjacje dotyczące sprzedaży.			
---	---	--	--	--