

# 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: Organizacja sprzedaży

Zakres: Podstawowy

Obiekty handlowe				
ocena dopuszczająca	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra	ocena celująca
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sklasyfikować obiekty handlowe</li> <li>➤ scharakteryzować obiekty handlowe</li> <li>➤ wymienić elementy zewnętrzne sklepu</li> <li>➤ sklasyfikować magazyny handlowe</li> <li>➤ wymienić poszczególne strefy w magazynie</li> <li>➤ wymienić wyposażenie magazynów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sklasyfikować obiekty handlowe</li> <li>➤ scharakteryzować obiekty handlowe</li> <li>➤ zdefiniować otoczenie sklepu</li> <li>➤ wymienić czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnętrza sklepu</li> <li>➤ scharakteryzować i sklasyfikować magazyny handlowe</li> <li>➤ określić funkcje magazynów handlowych</li> <li>➤ wymienić poszczególne strefy w magazynie oraz sposoby rozmieszczania towarów</li> <li>➤ wymienić i scharakteryzować wyposażenie magazynów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sklasyfikować i scharakteryzować obiekty handlowe</li> <li>➤ scharakteryzować elementy wyróżniające placówkę handlową w otoczeniu</li> <li>➤ wymienić czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnętrza sklepu</li> <li>➤ wymienić czynniki budujące atmosferę wnętrza sklepu</li> <li>➤ scharakteryzować, sklasyfikować i określić funkcje magazynów handlowych</li> <li>➤ określić zasady rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie</li> <li>➤ wymienić i scharakteryzować wyposażenie magazynów</li> <li>➤ określić wpływ wyposażenia na efektywność działań w magazynie handlowym</li> <li>➤ dobierać typy magazynów ze względu na rodzaj przechowywanego towaru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ocenić rolę otoczenia placówki handlowej</li> <li>➤ wymienić czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnętrza sklepu</li> <li>➤ wymienić czynniki budujące atmosferę wnętrza sklepu</li> <li>➤ ocenić rolę czynników budujących atmosferę wnętrza sklepu</li> <li>➤ określić kryteria decydujące o lokalizacji magazynów handlowych</li> <li>➤ określić zasady rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie oraz określić skutki niewłaściwego rozmieszczenia towarów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ocenić rolę otoczenia placówki handlowej</li> <li>➤ określić i ocenić znaczenie elementów zewnętrznych sklepu dla kształtowania wizerunku i podniesienia efektywności</li> <li>➤ ocenić rolę czynników budujących atmosferę wnętrza sklepu i ich wpływ na efektywność sprzedaży</li> <li>➤ określić kryteria decydujące o lokalizacji magazynów handlowych oraz ocenić wpływ lokalizacji na maksymalizację zysku</li> <li>➤ określić zasady rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie oraz wpływ na skuteczną sprzedaż</li> <li>➤ omówić zasady wydawania towarów z magazynu (Lifo, Fifo, Fefo)</li> <li>➤ wymienić podstawowe wyposażenie magazynu dla sklepu oferującego dany asortyment, uzasadnić wybór oraz zaprojektować powierzchnię magazynu</li> </ul>

<b>Zaopatrzenie punktów sprzedaży</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ podać definicję popytu</li> <li>➤ wymienić czynności towarzyszące przyjęciu towaru do sklepu</li> <li>➤ dokonać wyboru źródeł zakupu</li> <li>➤ wyjaśnić pojęcie reklamacja</li> <li>➤ wyjaśnić pojęcie gwarancja</li> <li>➤ obliczyć ilość zamawianych towarów</li> <li>➤ określić cechy towaru zgodnego z umową</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienić i omówić rodzaje popytu</li> <li>➤ wymienić czynniki wpływające na popyt wymienić przesłanki wyboru dostawcy</li> <li>➤ ustalić harmonogram dostaw</li> <li>➤ wypełnić zgłoszenie reklamacyjne</li> <li>➤ wymienić typowe pisma między dostawcą a odbiorcą dotyczące zakupu towarów</li> <li>➤ wymienić prawa konsumenta reklamującego towar niezgodny z umową</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ dobierać metody pozyskania informacji dotyczących popytu na towary</li> <li>➤ wyjaśnić na czym polega segmentacja rynku</li> <li>➤ wypełniać dokumenty związane ze zbytem</li> <li>➤ obliczyć zapłatę za towar</li> <li>➤ wyjaśnić procedurę rozstrzygania sporów wynikających z umowy sprzedaży</li> <li>➤ omówić cechy towaru zgodnego z umową popierając przykładami</li> <li>➤ dokonać analizy zapotrzebowania konsumentów na towary i zapasy towarowe w celu ustalenia wielkości zakupu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ dobierać sposoby pozyskania informacji dotyczących popytu na określone towary</li> <li>➤ wymienić korzyści z tytułu wydłużonego terminu zapłaty</li> <li>➤ wyjaśnić na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy</li> <li>➤ obliczyć wielkość, częstotliwość wysokość i koszty dostaw</li> <li>➤ określić metody badania jakości towarów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ określić przepisy regulujące problematykę odpowiedzialności sprzedawców za zgodność towarów z umową</li> </ul>
<b>Przygotowanie towarów do sprzedaży</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia formy sprzedaży</li> <li>➤ określa typy klientów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wymienia formy sprzedaży</li> <li>➤ określa typy klientów</li> <li>➤ określa asortyment towarowy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia czynności sprzedawcy w różnych formach sprzedaży</li> <li>➤ identyfikuje i ocenia zachowania klienta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia zasady obsługi klientów w różnych formach sprzedaży</li> <li>➤ omawia na czym polega aktywne słuchanie w obsłudze klienta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi przygotować ofertę towarową</li> <li>➤ potrafi przeprowadzić rozmowę sprzedażową</li> <li>➤ potrafi zrealizować zamówienie klienta</li> </ul>
<b>Sprzedaż towarów</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ podać definicję towaru</li> <li>➤ zdefiniować różnice między pojęciami produkt i towar</li> <li>➤ podać definicje asortymentu</li> <li>➤ wymieniać rodzaje</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sklasyfikować przedsiębiorstwa ze względu na sposób pozyskiwania odbiorców</li> <li>➤ scharakteryzować struktury asortymentu</li> <li>➤ dobierać do przykładu towary substytucyjne</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ określić związki między funkcjami przedsiębiorstw handlowych</li> <li>➤ scharakteryzować struktury asortymentu wybranej firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sporządzić strukturę organizacyjną na przykładzie podanego przedsiębiorstwa</li> <li>➤ sporządzić sieć handlową na przykładzie określonego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sporządzić strukturę organizacyjną na przykładzie podanego przedsiębiorstwa</li> <li>➤ sporządzić sieć handlową na przykładzie określonego</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ asortymentów</li> <li>➤ podać definicje towaru substytucyjnego</li> <li>➤ podać definicje dobra komplementarnego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ dobierać do przykładu towary komplementarne</li> <li>➤ kompletować zestaw towarów z asortymenty podstawowego i uzupełniającego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sklasyfikować towary na podstawie określonej firmy</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ przedsiębiorstwa</li> <li>➤ ocenić atrakcyjność handlu wysyłkowego</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ przedsiębiorstwa</li> <li>➤ ocenić atrakcyjność handlu wysyłkowego</li> <li>➤ scharakteryzować punkty sprzedaży detalicznej na terenie zamieszkania</li> </ul>
<b>Organizowanie sprzedaży towarów</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ zna pojęcia: Merchandising i Visual merchandising</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ organizować miejsca pracy sprzedawcy w sklepach o różnych systemach sprzedaży</li> <li>➤ wymienić obowiązki pracownika wykonującego pracę przy obrocie artykułami żywnościowymi</li> <li>➤ wymienić kryteria wyłożenia towarów</li> <li>➤ wyjaśnić zasady ekspozycji towarów</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ sporządzić harmonogram pracy na podstawie określonego sklepu</li> <li>➤ ocenić rolę właściwej organizacji pracy w punkcie sprzedaży detalicznej</li> <li>➤ omówić istotę optymalizacji wyłożenia towaru</li> <li>➤ stosować w praktyce zasady ekspozycji towarów</li> <li>➤ wykorzystać zasady rozmieszczania towarów w praktyce</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ projektować rozplanowanie sali sprzedażowej dla określonego asortymentu</li> <li>➤ omówić zasady właściwej lokalizacji punktów sprzedaży detalicznej</li> <li>➤ omówić funkcje sali sprzedażowej i zaplecza</li> <li>➤ opisać typowe meble sprzedażowe oraz ocenić ich przydatność w różnych formach sprzedaży</li> <li>➤ wyjaśnić konieczność stosowania kas fiskalnych</li> <li>➤ sporządzić spis z natury ustalić wynik inwentaryzacji</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ocenić wpływ lokalizacji punktu sprzedaży detalicznej na efekty ekonomiczne przedsiębiorstwa handlowego</li> <li>➤ wykryć korzyści wynikające z estetycznego wyglądu zewnętrznego punktu sprzedaży detalicznej</li> <li>➤ zaprojektować prawidłowe oświetlenie i wystrój sali sprzedażowej dla danego asortymentu oferowanych na sprzedaż towarów</li> </ul>
<b>Gospodarowanie odpadami</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia pojęcie i funkcje opakowań</li> <li>➤ wymienia oznaczenia umieszczane na opakowaniach</li> <li>➤ wymienia rodzaje znaków na opakowaniach</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ klasyfikuje opakowania</li> <li>➤ potrafi określić na czym polega segregacja</li> <li>➤ omawia zasady pakowania towaru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia na czym polega racjonalna gospodarka opakowaniami</li> <li>➤ potrafi dokonać właściwego doboru opakowania do określonego towaru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ klasyfikuje opakowania</li> <li>➤ potrafi określić na czym polega segregacja</li> <li>➤ omawia zasady pakowania towaru</li> <li>➤ omawia na czym polega racjonalna gospodarka opakowaniami</li> <li>➤ potrafi dokonać właściwego doboru opakowania do określonego towaru</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia pojęcie i funkcje opakowań</li> <li>➤ wymienia oznaczenia umieszczane na opakowaniach</li> <li>➤ wymienia rodzaje znaków na opakowaniach</li> <li>➤ klasyfikuje opakowania</li> <li>➤ potrafi określić na czym polega segregacja</li> <li>➤ omawia zasady pakowania towaru</li> <li>➤ omawia na czym polega racjonalna gospodarka opakowaniami</li> </ul>

				<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi dokonać właściwego doboru opakowania do określonego towaru</li> </ul>
<b>Ceny towarów</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ potrafi odróżnić cenę netto od brutto</li> <li>➤ zna pojęcie podatek VAT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia rodzaje i strukturę cen</li> <li>➤ zna rodzaje marż handlową</li> <li>➤ zna pojęcie podatek VAT oraz stawki podatku</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia rodzaje i strukturę cen</li> <li>➤ omawia zasady ustalania ceny</li> <li>➤ zna rodzaje marż handlowych</li> <li>➤ zna pojęcie podatek VAT oraz stawki podatku oraz potrafi wyliczyć podatek z wartości netto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ omawia rodzaje i strukturę cen</li> <li>➤ omawia zasady ustalania ceny</li> <li>➤ zna rodzaje marż handlowych</li> <li>➤ zna pojęcie podatek VAT oraz stawki podatku oraz potrafi wyliczyć podatek z wartości netto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość podatku VAT oraz wartość brutto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość sprzedaży znając cenę jednostkową netto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość marży handlowej w stu i od sta</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ wylicza skonto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć bonifikatę i rabat</li> <li>➤ omawia rodzaje i strukturę cen</li> <li>➤ omawia zasady ustalania ceny</li> <li>➤ zna rodzaje marż handlowych</li> <li>➤ zna pojęcie podatek VAT oraz stawki podatku oraz potrafi wyliczyć podatek z wartości netto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość podatku VAT oraz wartość brutto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość sprzedaży znając cenę jednostkową netto</li> <li>➤ potrafi wyliczyć wartość marży handlowej w stu i od sta</li> </ul>