

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: Organizacja sprzedaży

Zakres: Podstawowy

Bezpieczeństwo i higiena pracy sprzedawcy				
ocena dopuszczająca	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra	ocena celująca
<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia czynniki powodujące zagrożenie życia i zdrowia w miejscu pracy sprzedawcy ➤ zna pojęcia BHP i PPOŻ 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ omawia czynniki powodujące zagrożenie życia i zdrowia w miejscu pracy sprzedawcy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia wyposażenie techniczne miejsca pracy sprzedawcy ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ omawia czynniki powodujące zagrożenie życia i zdrowia w miejscu pracy sprzedawcy ➤ omawia obowiązki przedsiębiorców w zakresie BHP ➤ omawia obowiązki pracowników w zakresie BHP 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna przepisy prawne dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy ➤ omawia obowiązki przedsiębiorców w zakresie BHP ➤ omawia obowiązki pracowników w zakresie BHP ➤ wymienia wyposażenie techniczne miejsca pracy sprzedawcy ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ zna zasady ochrony przeciwpożarowej ➤ omawia zasady ochrony środowiska pracy sprzedawcy ➤ określa zasady pomocy medycznej w stanach zagrożenia życia i zdrowia sprzedawcy ➤ omawia środki ochrony indywidualnej i zbiorowej ➤ omawia zasady pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ omawia czynniki powodujące zagrożenie życia i zdrowia w miejscu pracy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna przepisy prawne dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy ➤ omawia obowiązki przedsiębiorców w zakresie BHP ➤ omawia obowiązki pracowników w zakresie BHP ➤ wymienia wyposażenie techniczne miejsca pracy sprzedawcy ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ zna zasady ochrony przeciwpożarowej ➤ omawia zasady ochrony środowiska pracy sprzedawcy ➤ określa zasady pomocy medycznej w stanach zagrożenia życia i zdrowia sprzedawcy ➤ omawia środki ochrony indywidualnej i zbiorowej ➤ omawia zasady pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia ➤ zna zasady zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia oraz mienia w miejscu pracy ➤ omawia czynniki powodujące zagrożenie życia i zdrowia w miejscu pracy

				sprzedawcy
Obliczenia i dokumentacja sklepowa				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zasady dokumentowania sprzedaży ➤ zna zasady przyjmowania zapłaty za towar 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia rodzaje popytu ➤ wymienia czynniki wpływające na popyt ➤ wymienia typowe pisma między dostawcą a odbiorcą dotyczące zakupu towarów 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ oblicza ceny, marże i podatek VAT ➤ sporządza zamówienie towaru ➤ omawia czynności związane z rejestracją zamówienia ➤ sporządza protokół różnic ➤ sporządza dowód przyjęcia towarów ➤ sporządza dowód dostawy ➤ sporządza fakturę Vat ➤ sporządza list przewozowy ➤ sporządza odbiór ilościowy i jakościowy towarów ➤ sporządza reklamację ➤ wymienia przesłanki wyboru dostawcy ➤ ustala harmonogram dostaw ➤ wypełnia zgłoszenie reklamacyjne ➤ wymienia prawa konsumenta reklamującego towar niezgodny z umową ➤ wymienia i omawia rodzaje popytu 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ przeprowadza inwentaryzację towarów ➤ omawia metody, rodzaje, etapy ➤ rozlicza inwentaryzacji ➤ rozpatruje reklamację ➤ oblicza ceny, marże i podatek VAT ➤ sporządza zamówienie towaru ➤ omawia czynności związane z rejestracją zamówienia ➤ sporządza protokół różnic ➤ sporządza dowód przyjęcia towarów ➤ sporządza dowód dostawy ➤ sporządza fakturę Vat ➤ sporządza list przewozowy ➤ sporządza odbiór ilościowy i jakościowy towarów ➤ sporządza reklamację ➤ wymienia przesłanki wyboru dostawcy ➤ ustala harmonogram dostaw ➤ wypełnia zgłoszenie reklamacyjne ➤ wymienia prawa konsumenta reklamującego towar niezgodny z umową ➤ wymienia i omawia rodzaje popytu 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ określa przepisy regulujące problematykę odpowiedzialności sprzedawców za zgodność towarów z umową ➤ przeprowadza inwentaryzację towarów ➤ omawia metody, rodzaje, etapy ➤ rozlicza inwentaryzacji ➤ rozpatruje reklamację ➤ oblicza ceny, marże i podatek VAT ➤ sporządza zamówienie towaru ➤ omawia czynności związane z rejestracją zamówienia ➤ sporządza protokół różnic ➤ sporządza dowód przyjęcia towarów ➤ sporządza dowód dostawy ➤ sporządza fakturę Vat ➤ sporządza list przewozowy ➤ sporządza odbiór ilościowy i jakościowy towarów ➤ sporządza reklamację ➤ wymienia przesłanki wyboru dostawcy ➤ ustala harmonogram dostaw ➤ wypełnia zgłoszenie reklamacyjne ➤ wymienia prawa konsumenta

				<ul style="list-style-type: none"> ➤ reklamującego towar niezgodny z umową wymienia i omawia rodzaje popytu
Analiza ekonomiczna w przedsiębiorstwie handlowym				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia metody analizy ekonomicznej 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia metody analizy ekonomicznej ➤ wymienia miary i wskaźniki wykorzystywane w analizie ekonomicznej 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia metody analizy ekonomicznej ➤ wymienia miary i wskaźniki wykorzystywane w analizie ekonomicznej ➤ potrafi dobrać wskaźniki do wykonania odpowiednich obliczeń 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ przeprowadza analizę wybranych wskaźników analizy ekonomicznej ➤ oblicza wybrane wskaźniki 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ przeprowadza analizę i interpretację wybranych wskaźników analizy ekonomicznej ➤ oblicza wybrane wskaźniki
Kompetencje sprzedawcy				
<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zasady kultury osobistej sprzedawcy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ zna metody i techniki pracy sprzedawcy ➤ zna zasady kultury osobistej sprzedawcy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia pojęcie stresu i sposoby radzenia ze stresem ➤ omawia techniki negocjacyjne w miejscu pracy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia proces uczenia się i doskonalenia umiejętności zawodowych sprzedawcy ➤ omawia pojęcie stresu i sposoby radzenia ze stresem ➤ omawia techniki negocjacyjne w miejscu pracy 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia zasady współpracy i pojęcie przywództwa w miejscu pracy sprzedawcy ➤ omawia proces uczenia się i doskonalenia umiejętności zawodowych sprzedawcy ➤ omawia pojęcie stresu i sposoby radzenia ze stresem ➤ omawia techniki negocjacyjne w miejscu pracy