

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

Zakres: Podstawowy

4.3 OBRÓT TOWAROWY

Uczeń potrafi:

ocena dopuszczająca	ocena dostateczna	ocena dobra	ocena bardzo dobra	ocena celująca
<ul style="list-style-type: none"> zapamiętuje wiadomości konieczne do elementarnej orientacji w treściach danego działu tematycznego i z pomocą nauczyciela umieć je odtworzyć, wymienić rodzaje działań promocyjnych wymienić i opisać podstawowe rodzaje reklamy, opisać promocję sprzedaży i sprzedaż osobistą jako formę promocji, podać po kilka przykładów promocji sprzedaży i sprzedaży osobistej, opisać elementy wyglądu zewnętrznego sklepu, wymienić elementy wnętrza lokalu sklepowego, wymienić zasady rozmieszczania mebli sprzedażowych, wymienić zasady dobrej komunikacji, opisać poszczególne etapy procesu sprzedaży, 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnia takie wymagania jak na ocenę dopuszczającą a ponadto: potrafi zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować, podać po dwa przykłady do każdego rodzaju działań promocyjnych podać po dwa przykłady do każdego rodzaju reklamy wymienić po dwie zalety i wady poszczególnych rodzajów reklamy zaprojektować typowe wystawy sklepowe, opisać rodzaje witryn sklepowych, wymienić i opisać etapy procesu sprzedaży, wymienić rodzaje pytań związanych z rozmową sprzedażową, ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży scharakteryzować przekaz pocztowy scharakteryzować czek gotówkowy wymienić zasady wystawiania faktury korygującej w programie Subiekt wymienić elementy paragonu 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnia takie wymagania jak na ocenę dostateczną a ponadto: samodzielnie i poprawnie wykonuje proste ćwiczenia i zadania, umie wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce, aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych, podać po trzy przykłady do każdego rodzaju działań promocyjnych podać po trzy przykłady do każdego rodzaju reklamy opisać zasady i rodzaje aranżacji wystaw sklepowych, wymienić techniki argumentacji, dokonać analizy informacji zawartych na opakowaniach, etykietach sprzedawanych towarów opisać zasady wypełniania polecenia przelewu opisać zasady wypełniania czeku rozrachunkowego 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnia takie wymagania jak na ocenę dobrą a ponadto: umie samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach oraz je selekcjonować, omówić zalety i wady poszczególnych rodzajów działań promocyjnych omówić zalety i wady poszczególnych rodzajów reklamy wymienić zasady aranżacji wnętrz sklepowych, opracować ofertę handlową przedsiębiorstwa, zgodnie z zasadami stosowanymi powszechnie przez przedsiębiorstwa handlowe, proponować narzędzia promocji sprzedaży w typowych sytuacjach, opisać korzyści płynące z kształtowania renomy, opisać zasady przeprowadzania rozmowy w sprzedaży 	<ul style="list-style-type: none"> wypełnia takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą a ponadto: posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe, wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, scharakteryzować różne rodzaje działań promocyjnych scharakteryzować poszczególne rodzaje reklamy wyjaśnić algorytm postępowania w przypadku przyjęcia fałszywego banknotu wykonuje ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu

<ul style="list-style-type: none"> • wymienić techniki aktywnego słuchania • opisać zasady etyczne związane z obsługą klienta • wymienić rodzaje kart płatniczych • wymienić cechy pieniądza elektronicznego • wymienić przepisy dotyczące odpowiedzialności materialnej pracowników • zdefiniować pojęcie ubytki • zdefiniować pojęcie niedobory • wymienić rodzaje działań promocyjnych • wymienić elementy wnętrza lokalu sklepowego • scharakteryzować sprzedaż osobistą • wymienić zasady dobrej komunikacji • wymienić etapy procesu sprzedaży • wymienić rodzaje pytań związanych z rozmową sprzedażową • zdefiniować limit ubytków • dokonać analizy aktualnie 	<ul style="list-style-type: none"> • wymienić elementy budowy kasy i jej funkcje • wyjaśnić zasady wypełniania faktury korygującej • wyjaśnić znaczenie właściwego pakowania towarów • wskazać poszczególne elementy raportu kasowego • przewidywać skutki braku odpowiedzialności materialnej sprzedawcy • wymienić przyczyny ubytków • opisać sposoby aranżacji wystaw sklepowych • wymienić zasady rozmieszczania mebli sprzedażowych • wymienić techniki argumentacji • ustalić sposób przechowywania, użytkowania, zastosowania towarów oferowanych do sprzedaży • wskazać sposoby ograniczania niedoborów • wyjaśnić, od czego zależy wielkość limitu ubytków • dobrać sposób zabezpieczenia towarów do sprzedawanego asortymentu • zaplanować inwentaryzację sprzedawanych towarów • wyjaśnić w logiczny sposób pojęcie rękojmi 	<ul style="list-style-type: none"> • opisać zasady wypełniania weksla • opisać zasady funkcjonowania akredytywy • wydrukować raporty kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami • uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami • wymienić rodzaje niedoborów • opisać elementy wyglądu zewnętrznego sklepu • opisać korzyści płynące z kształtowania renomy • scharakteryzować poszczególne etapy sprzedaży • opisać zasady przeprowadzania rozmowy w sprzedaży telefonicznej • zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu • zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu • przygotować dokumentację do przeprowadzenia inwentaryzacji • wymienić cele i rodzaje inwentaryzacji • przyjmuje zgłoszenie 	<p>telefonicznej,</p> <ul style="list-style-type: none"> • wymienić oznaczenia i zabezpieczenia stosowane na środkach płatniczych • wyjaśnić istotę sprzedaży ratalnej • wyjaśnić zasady wypełniania faktury • wymienić zasady wystawiania faktur w programie Subiekt • wyjaśnić zasady wypełniania noty korygującej • wymienić zasady wystawiania noty korygującej w subiekcie • ustalić zasady zabezpieczenia i odprowadzania utargów po zakończenia w danym dniu sprzedaży • scharakteryzować rodzaje reklamy • wymienić zasady aranżacji wnętrz sklepowych • wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami • wyjaśnić, jakie dokumenty są stosowane przy stwierdzeniu niedoborów i ubytków towarowych 	<ul style="list-style-type: none"> • zaprojektować typowe wystawy sklepowe • proponuje narzędzia promocji sprzedaży w typowych sytuacjach •
---	---	---	--	--

obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta	<ul style="list-style-type: none">wypełnić druki reklamacji towarów	reklamacyjne zgodnie z obowiązującą procedurą,	<ul style="list-style-type: none">opracować poprawnie procedurę postępowania reklamacyjnego, zgodnie z przepisami prawa	
--	--	--	---	--