

Technikum Nr 2 im. gen M. 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: **Podstawy handlu**

Klasa **I – (po gimnazjum i szkole podstawowej)**

| Uczeń na ocenę: | | | | |
|--|---|---|--|---|
| dopuszczającą | dostateczną | dobrą | bardzo dobrą | celującą |
| Charakterystyka gospodarki rynkowej | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ wyjaśnia termin gospodarki rynkowej, ➤ wymienia podmioty gospodarki rynkowej, ➤ wymienia filary, na których opiera się gospodarka rynkowa, ➤ zna podstawowe pojęcia: popyt, podaż, równowaga rynkowa, cena, mechanizm rynkowy, ➤ wyjaśnia pojęcie rynku, ➤ wymienia struktury rynkowe, ➤ wyjaśnia czym jest gospodarstwo domowe, budżet domowy, deficyt budżetowy, ➤ wyjaśnia termin: konsument, ➤ wie czym jest państwo, ➤ potrafi wyjaśnić czym jest: PKD, PKW i U, ➤ wie czym jest wzrost gospodarczy, rozwój gospodarczy, siłą nabywcza waluty, wie czym jest budżet państwa, podatek, dług publiczny, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia cechy gospodarki rynkowej, ➤ omawia podmioty gospodarki rynkowej, ➤ omawia filary, na których opiera się gospodarka rynkowa, ➤ omawia podstawowe pojęcia: popyt, podaż, równowaga rynkowa, cena, mechanizm rynkowy, ➤ wymienia funkcje rynku, ➤ definiuje poszczególne struktury rynkowe, ➤ wymienia źródła przychodów gospodarstw domowych, ➤ wymienia instytucje chroniące konsumenta, ➤ wymienia funkcje ekonomiczne państwa, ➤ wie na czym polega dokonywanie klasyfikacji, ➤ wymienia wskaźniki wzrostu gospodarczego, ➤ wymienia funkcje ekonomiczne budżetu, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ opisuje cechy gospodarki rynkowej, ➤ zna prawo popytu, podaży ➤ wymienia kryteria podziału rynku ➤ wie kim jest lider cenowy, ➤ omawia dochody gospodarstw domowych, ➤ wymienia podstawowe prawa konsumenta, ➤ omawia poszczególne funkcje ekonomiczne państwa, ➤ dokonuje klasyfikacji, ➤ omawia wskaźniki wzrostu gospodarczego, ➤ omawia funkcje ekonomiczne budżetu, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia i omawia podstawowe cechy gospodarki centralnie sterowanej i gospodarki rynkowej, ➤ zna i omawia poza cenowe czynniki kształtujące popyt, podaż, ➤ omawia poszczególne rodzaje rynków ze względu na konkretne kryterium, ➤ wyjaśnia różnicę pomiędzy rynkiem producenta a rynkiem konsumenta, ➤ wymienia i omawia wydatki gospodarstw domowych, ➤ omawia zakres działania poszczególnych instytucji chroniących praw konsumenta, ➤ wymienia główne cele polityki gospodarczej i omawia je, ➤ rozpoznaje strukturę klasyfikacji Polskiej Klasyfikacji oraz Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej klasyfikacji działalności Wyrobów i Usług, ➤ wymienia i omawia zasady budżetowe, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ przedstawia argumenty świadczące po nieefektywności gospodarki centralnie sterowanej,, ➤ omawia proces transformacji polskiej gospodarki, ➤ charakteryzuje działania składające się proces transformacji gospodarczej w Polsce, ➤ oblicza elastyczność cenową popytu, elastyczność popytu i podaży, ➤ określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego, ➤ podaje przykłady rynku monopolistycznego i omawia go, ➤ ocenia strukturę wydatków w swojej rodzinie, ➤ zna różnice pomiędzy reklamacją a gwarancją, ➤ potrafi klasyfikować podmioty podmioty gospodarcze według obowiązujących systemów, ➤ omawia zasady konstrukcji budżetu państwa, |

| | | | | |
|---|--|--|---|--|
| Kultura i etyka handlu | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna pojęcie : etyki, etyki zawodowej, ➤ zna pojęcie: mobbingu, ➤ zna pojęcie: korupcji, danych osobowych, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia podstawowe wartości etyczne w biznesie, wymienia elementy kultury osobistej, ➤ wymienia przejawy mobbingu, ➤ wymienia rodzaje korupcji, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia podstawowe wartości etyczne w biznesie, ➤ omawia przejawy mobbingu, ➤ omawia rodzaje korupcji, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia i omawia etyczne i nieetyczne zachowania w biznesie, ➤ wymienia i omawia skutki lobbingu, ➤ wyjaśnia przyczyny i skutki korupcji, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wie na czym polega stosowanie cen dumpingowych, ➤ opisuje sposoby przeciwdziałania lobbingowi, ➤ zna podstawę prawną zwalczania korupcji, |
| Negocjacje handlowe | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna definicję: konflikt, :negocjacje arbitraż, mediacje, mediator, dominacja, kompromis, ustępstwa, oferta, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna rodzaje konfliktów, ➤ wymienia rodzaje negocjacji, ➤ zna najczęściej spotykane style negocjacji, ➤ zna cechy dobrego negocjatora, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ Wymienia metody rozwiązywania konfliktów, ➤ Omawia rodzaje i style negocjacji , zna cechy i umiejętności przydatne podczas negocjacji, omawia style negocjacji, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia i omawia metody rozwiązywania konfliktów, ➤ omawia i stosuje techniki manipulacyjne, zna zasady prowadzenia skutecznych negocjacji i stosuje je w praktyce, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zalety arbitrażu, ➤ wyjaśnia jakie techniki negocjacji są najczęściej spotykane i dlaczego, ➤ wyjaśnia , które ze sposobów prowadzenia negocjacji są najkorzystniejsze, |
| Rozwój kompetencji | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna definicję: stresu, stresor, zna typy zachowań osobowych, asertywność, koncentracja, formy kształcenia, planowanie, kwalifikacje zawodowe, doskonalenie zawodowe, kompetencje zawodowe, osobowość, potrzeba, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia trzy typy reakcji na stres, ➤ zna i wymienia nowoczesne formy podnoszenia kwalifikacji pracownika, ➤ wymienia rodzaje potrzeb, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia trzy typy reakcji na stres i omawia je, ➤ omawia nowoczesne formy doskonalenia pracowników, ➤ dokonuje klasyfikacji potrzeb, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia skutki stresu i omawia je (zmiany w funkcjonowaniu organizmu w trzech płaszczyznach), ➤ zna etapy asertywnej odmowy i potrafi zastosować w praktyce, ➤ dokonuje klasyfikacji potrzeb z odniesieniem do własnych przykładów, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna sposoby radzenia sobie ze stresem (zna i omawia techniki relaksacyjne), ➤ zna prawa asertywnego człowieka i stosuje je w praktyce, ➤ opisuje i wyjaśnia strukturę i hierarchię potrzeb wg A.H Maslowa, ➤ potrafi wymienić źródła zmian organizacyjnych, wymienić etapy prowadzenia zmiany, ➤ potrafi zidentyfikować przyczyny oporu wobec zmian w środowisku pracy, |
| Komunikacja interpersonalna | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ wie czym jest; komunikacja społeczna, interpersonalna, komunikowanie się, nadawca , | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna przebieg procesu komunikacji i rozróżnia rodzaje komunikacji, ➤ wymienia sygnały niewerbalne, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia przebieg procesu komunikacji, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wie jak skutecznie się komunikować, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ porównuje sytuację Polski z innymi krajami Unii ➤ posiada wiedzę wykraczającą poza |

| | | | | |
|---|--|--|--|--|
| odbiorca, kodowanie, kanał przekazu, dekodowanie, sprzężenie zwrotne, empatia , aktywne słuchanie, bariery komunikacyjne, integracji, | | | | <p>wymagania programowe,</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ wyjaśnia cechy efektywnego przekazu, ➤ wyjaśnia sposoby eliminowania powstałych barier, ➤ wymienia zachowanie negatywne w zespole (destrukcyjne), ➤ wyjaśnia na czym polega współdziałanie w zespole, |
|---|--|--|--|--|

Kalkulacja cen sprzedaży

| | | | | |
|---|--|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna definicję: ceny, nakład , wydatek, koszt, strata, przychody, obrót, zysk, utarg, wynik finansowy, marża, rabat, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ wymienia czynniki kształtujące cenę, ➤ wymienia funkcje ceny, ➤ wyjaśnia termin: strategii i analizuje go w różnych aspektach, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia czynniki kształtujące cenę, ➤ charakteryzuje funkcje ceny, ➤ wymienia strategie cenowe, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia czynniki kształtujące cenę opierając na własnych przykładach z życia, ➤ wymienia strategie cenowe w handlu i omawia je, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ omawia elementy warunkujące poziom ceny i podejmowanie odpowiednich decyzji, ➤ wymienia strategie cenowe w handlu i omawia je opierając na własnych przykładach, |
|---|--|--|---|---|

Dokumentacja dotycząca działalności handlowej

| | | | | |
|--|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna definicję: oferta, umowa, zamówienie, podatek, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zasady redagowania pism, ➤ sporządza dokumenty handlowe , ➤ wymienia pisma dotyczące korespondencji handlowej, ➤ sporządza pisma i dokumenty dotyczące transakcji handlowych, ➤ rozróżnia rodzaje umów w obrocie gospodarczym, ➤ zna przepisy prawa dotyczące gromadzenia i przetwarzania dokumentów, ➤ zna sposoby przechowywania dokumentów, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ ,zna klasyfikację podatków i je omawia , ➤ zna rodzaje umów i je klasyfikuje i omawia , ➤ określa rodzaje faktur, | <ul style="list-style-type: none"> ➤ zna zasady zabezpieczenia dokumentów i potrafi zastosować tą wiedzę w praktyce, ➤ zna przepisy dotyczące przechowywania dokumentów , ➤ ustala wartość netto i brutto faktury Vat, ➤ określa sposoby zawierania umów. | <ul style="list-style-type: none"> ➤ opisuje zasady sporządzania pism, ➤ opracowuje oferty handlowe pod klienta, ➤ sporządza pisma w różnych układach graficznych również w formie elektronicznej, ➤ analizuje zapisy umów (modyfikuje je), ➤ zna algorytm postępowania dotyczący przechowywania dokumentacji biurowej, ➤ potrafi zabezpieczyć dokumenty zgodnie z obowiązującymi przepisami i zasadami. |
|--|--|---|---|---|