Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny z przedmiotu **Organizacja sprzedaży towarów**

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
1. Zagospodarowanie obiektów handlowych	• Klasyfikuje obiekty handlowe • wymienia obiekty zewnętrzne sklepu • rozróżnia rodzaje magazynów • wymienia poszczególne strefy w magazynie • wymienia wyposażenie magazynów	• Sklasyfikować obiekty handlowe • scharakteryzować obiekty handlowe • zdefiniować otoczenie sklepu • wymienić czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnętrza sklepu • scharakteryzować i sklasyfikować magazyny handlowe • określić funkcje magazynów handlowych • wymienić poszczególne strefy w magazynie oraz sposoby rozmieszczenia towarów • wymienić i scharakteryzować wyposażenie	• Sklasyfikować i scharakteryzować obiekty handlowe • scharakteryzować elementy wyróżniające placówkę handlową w otoczeniu • wymienić czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnetrza sklepu • wymienić czynniki budujące atmosferę wnętrza sklepu • scharakteryzować, sklasyfikować i określić funkcje magazynów handlowych • określić zasady rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie • wymienić i scharakteryzować	• Oceniać rolę otoczenia placówki handlowej • wymieniać czynniki decydujące o zagospodarowaniu wnętrza sklepu • wymieniać czynniki budujące atmosferę wnętrza sklepu • określać kryteria decydujące o lokalizacji magazynów handlowych • określać zasady rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie oraz określić skutki niewłaściwego rozmieszczenia towarów	• Określać i oceniać znaczenie elementów zewnętrznych sklepu dla kształtowania wizerunku i podniesienia efektywności • ocenić rolę czynników budujących atmosferę wnętrza sklepu i ich wpływ na efektywność sprzedaży • określać kryteria decydujące o lokalizacji magazynów handlowych oraz oceniać wpływ lokalizacji na maksymalizację zysku • określać zasady rozmieszczenia i przechowywania towarów w magazynie oraz wpływ na

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
		magazynów	wyposażenie magazynów • określić wpływ wyposażenia na efektywność działań w magazynie handlowym • dobierać typy magazynów ze względu na rodzaj przechowywanego towaru		skuteczną sprzedaż • omówić zasady wydawania towarów z magazynu (FIFO, LIFO, FEDO) • obliczać ilość wydawanego towaru ww metodami
2. Towar jako przedmiot handlu	• Podać definicję popytu, podaży, równowagi rynkowej • wymienić rodzaje przedsiębiorstw handlowych • podać pojęcie ceny • zna pojęcie bonifikaty, rabatu, skonta • potrafi odróżnić cenę netto od brutto • zna pojęcie podatku VAT • wymienić czynniki	• Wyjaśnić różnicę pomiędzy popytem, podażą • wyjaśnić mechanizm rynkowy • wymienić rodzaje przedsiębiorstw handlowych i podać przykłady • zna rodzaje marż handlowych • zna pojęcie podatku VAT oraz stawki podatku • obliczyć cenę	• Wymienić czynniki wpływające na popyt i podaż • scharakteryzować mechanizm rynkowy • obliczyć cenę sprzedaży i marżę, rabaty, upusty • zna pojęcie podatku VAT, stawki podatku i potrafi wyliczyć podatek z wartości netto • charakteryzować wybrane grupy	• Wymienić czynniki wpływające na popyt i podaż wraz z przykładami • scharakteryzować mechanizm rynkowy na konkretnym przykładzie przedsiębiortstwa • obliczyć cenę sprzedaży i marżę, rabaty, upusty na podstawie zadania • potrafi wyliczyć wartość sprzedaży znając cenę	• Opisywać powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce • określać wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego • obliczać elastyczność cenową popytu i podaży • opisywać strategie cenowe stosowane w

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
	wpływające na poziom ceny • znać różnicę ceny sprzedaży, hurtowej i detalicznej • definiować pojęcia z zakresu towaroznawstwa • rozpoznawać grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe • klasyfikować towar do odpowiedniej grupy towarowej • wymieniać formy sprzedaży • określać typ klienta • znać pojęcie dobra komplementarnego i substytucyjnego • znać pojęcie zapasów • znać systemy zabezpieczające magazyny przed	sprzedaży • klasyfikować towar do odpowiedniej grupy towarowej na podstawie konkretnego przykładu • wymieniać formy sprzedaży wraz z przykładami • określa typy klientów i podaje przykłady • określić asortyment sprzedażowy • dobierać do przykładu towary substytucyjne • dobierać do przykładu towary komplementarne • ustalać poziom zapasów gwarantujący ciągłość sprzedaży • opisać dostępne systemy informatyczne wspomagające	towarowe • klasyfikować towar do odpowiedniej grupy asortymentowej podając przykłady • omawia czynności sprzedawcy w różnych formach sprzedaży • identyfikuje i ocenia zachowania klienta • sklasyfikować towary na podstawie określonej firmy • ustalać poziom zapasów gwarantujący ciągłość sprzedaży na podstawie zadania • ustalać poziom zapasów łatwopsujących się • dobierać systemy zabezpieczające magazyn przed kradzieżą, uszkodzeniem itp. • dobierać systemy	jednostkową netto • Znać Polską klasyfikację wyrobów i usług • charakteryzować grupy towarowe i asortymentowe • omawia zasady obsługi klientów w różnych formach sprzedaży • omawia na czym polega aktywne słucha nie w obsłudze klienta • sporządzić strukturę organizacyjną na przykładzie podanego przedsiębiorstwa • oceniać atrakcyjność handlu wysyłkowego • dobrać systemy chroniące przed ponoszeniem strat w handlu • wyjaśnić wpływ strat na wynik	handlu • obliczać ceny metodą od sta i w stu • klasyfikować towary i usługi zgodnie z PKWiU (sekcja, dział, grupa, klasa) • potrafi przygotować ofertę sprzedażową • potrafi zrealizować zamówienie klienta • scharakteryzować punkty sprzedaży detalicznej na terenie zamieszkania • wskazać czynniki wpływające nna wielkość zapasów gwarantujących utrzymanie ciągłości sprzedaży • wykorzystać technologię informacyjną do zdobywania i analizowania informacji

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
	kradzieżą • wiedzieć co to wynik ekonomiczny placówki handlowej • znać systemy informatyczne wspomagające sprzedaż towarów	sprzedaż towarów	informatyczne wspomagające sprzedaż towarów do konkretnego przykładu	działalności placówki handlowej • dobierać systemy informatyczne wspomagające sprzedaż towarów dla konkretnej placówki handlowej	na temat podanej placówki handlowej
3. Zaopatrzenie w handlu	• Zna pojęcie zapasów • wymienia rodzaje zapasów • wie co to zamówienie na towary • wie co to stan magazynowy	• Wymienia rodzaje zapasów podając przykłady • składa zamówienie na towar z uwzględnieniem danych do zamówienia	• Uzasadnia potrzebę utrzymywania zapasów w placówce handlowej • potrafi sprawdzić stan magazynowy • składa zamówienie na towar	• Wyjaśnia wpływ popytu i podaży na gospodarkę zaopatrzeniową placówek handlowych • składa zamówienie na towar z	• Sporządza harmonogram dostaw • wymienia czynniki decydujące o wielkości i strukturze zaopatrzenia placówki • potrafi wybrać

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
	• wie co to oznaczenia na opakowaniach • wie co to odbiór ilościowy i jakościowy • sporządza dokumenty handlowe (zapytanie ofertowe, oferta sprzedaży, reklamacja itp.) • zna zasady zabezpieczania dokumentów	• odczytuje informacje zamieszczone na opakowaniu towaru • dokonuje odbioru towarów pod względem ilościowym i jakościowym • sporządza dokumenty handlowe (zapytanie ofertowe, oferta sprzedaży, reklamacja itp.) • wie w jaki sposób należy zabezpieczyć dokumenty	• sporządza dokumenty związane z odbiorem towaru • sporządza dokumenty handlowe (zapytanie ofertowe, oferta sprzedaży, reklamacja itp.) dobierając techniki do ich sporządzenia • zna zasady zabezpieczania dokumentów zgodnie z obowiązującymi przepisami	wykorzystaniem różnych kanałów komunikacji • potrafi sprawdzić otrzymane dokumenty od dostawcy pod względem formalnym i rachunkowym • ustala niezgodności między towarem dostarczonym a zamówionym • sporządza dokumenty handlowe (zapytanie ofertowe, oferta sprzedaży, reklamacja itp.) wykorzystując odpowiednie programy komputerowe • poprawia błędy w dokumentacji	odpowiedniego dostawcę • wskazuje sposoby postępowania z towarem wadliwym, uszkodzonym, zniszczonym • sporządza protokół różnic • sprawdza poprawność i kompletność dokumentacji handlowej • sprawdza otrzymane dokumenty pod względem merytorycznym, formalnym i rachunkowym • poprawia błędy w dokumentacji zgodnie z zasadami i przepisami
4. Gospodarka opakowaniami	• Zna pojęcie opakowaniach • klasyfikuje	• Klasyfikuje opakowania zgodnie z przyjętymi kryteriami	• Dokonuje segregacji opakowań zgodnie z przyjętymi normami	• Prowadzi ewidencję opakowań zgodnie z zasadami stosowanymi	• Opisuje wpływ opakowań na ochronę środowiska

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
	opakowania • zna funkcje opakowań • rozróżnia opakowanie jednostkowe od zbiorowego • zna zasady segregacji opakowań • wie co to piktogramy • wie co to znaki manipulacyjne • zna zasady pakowania towaru	• opisuje funkcje opakowań • zna zasady gospodarki opakowaniami w przedsiębiorstwie handlowym • wyszukuje piktogramy na opakowaniu • wyszukuje znaki manipulacyjne na opakowaniu • potrafi wskazać właściwe opakowanie jednostkowe dla wybranego towaru	• zna znaczenie znaków umieszczanych na opakowaniu • rozróżnia symbole i piktogramy umieszczone na opakowaniu • rozróżnia znaki manipulacyjne umieszczane na opakowaniach transportowych • potrafi wskazać właściwe opakowanie jednostkowe, zbiorowe i transportowe dla wybranego towaru	w przedsiębiorstwie handlowym • potrafi odczytać wszystkie znaki na opakowaniu na dowolnym towarze • potrafi rozróżnić znaki manipulacyjne od pozostałych piktogramów • potrafi dobrać opakowanie jednostkowe i transportowe do towaru	• opisuje znaczenie segregacji opakowań dla środowiska • analizuje informacje na opakowaniu
5. Odpowiedzialność w handlu	• zna pojęcie inwentaryzacji • zna metody inwentaryzacji • wie co to odpowiedzialność materialna	• rozpoznaje typy inwentaryzacji • przeprowadza inwentaryzację metodą spisu z natury • charakteryzuje skutki nieprzestrzegania przepisów o	• przeprowadza inwentaryzację metodą spisu z natury i wypełnia arkusz spisu z natury • wskazuje przyczyny strat • przedstawia sposoby	• wypełnia dokumenty inwentaryzacyjne • ustala różnice inwentaryzacyjne • ustala kompensaty • ustala zakres odpowiedzialności za stwierdzone różnice	• wyjaśnia potrzebę przeprowadzania inwentaryzacji • oblicza limity niedoborów i ustala odpowiedzialność pracowników • wyjaśnia zasady kompensaty

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
		odpowiedzialności materialnej	przeciwdziałania stratom	inwentaryzacyjne	niedoborów nadwyżkami
6. Odpowiedzialność zawodowa	• Wie co to RODO • wie co to tajemnica zawodowa • wie co to BHP	• Pozyskuje dane osobowe zgodnie z przepisami prawa • wie jak należy przechowywać dane osobowe klientów zgodnie z przepisami prawa	• Przetwarza dane osobowe w zakresie dopuszczonym zgodą udostępniającego • przestrzega zasad BHP	• Przestrzega zasad bezpieczeństwa w przetwarzaniu i przesyłaniu danych objętych tajemnicą zawodową • charakteryzuje konsekwencje nieprzestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych i tajemnic zawodowych	• Realizuje zadania handlowca z poszanowaniem tajemnicy zawodowej i tajemnicy przedsiębiorstwa • wyjaśnia podstawy prawne RODO • wskazuje przepisy prawne dotyczące tajemnicy zawodowej
7. Komunikacja interpersonalna w zespole	• Zna rodzaje komunikacji interpersonalnej • rozróżnia komunikację werbalną i niewerbalną • wie co to bariera komunikacyjna • wie co to asertywne zachowanie	• Zna etapy rozmowy sprzedażowej • charakteryzuje bariery komunikacyjne • charakteryzuje elementy procesu komunikacji(powitanie, prezentowanie towaru, wydanie towaru, pożegnanie) • wskazuje cechy zachowania	• Rozpoznaje potrzeby klienta • charakteryzuje techniki sprzedaży • charakteryzuje technikę trzech kroków • zna technikę „aktywne słuchanie” • stosuje zasady asertywnego zachowania w praktyce	• Odczytuje znaczenie gestów klienta • dokonuje prezentacji produktu • potrafi wykorzystać techniki argumentacji podczas sprzedaży • potrafi wykorzystać technikę trzech kroków	• Wyjaśnia cechy aktywnego przekazu • wyjaśnia sposoby eliminowania barier powstałych w procesie komunikacji

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
		nieasertywnego			
8. Rozwój kompetencji interpersonalnych	• Wie co to stres • zna sytuacje wywołujące stres • wie co to piramida potrzeb Maslowa • wie co to kwalifikacje zawodowe	• Opisuje sposoby pokonania stresu • charakteryzuje piramidę potrzeb Maslowa • wskazuje najbardziej pożądane przez pracodawców kompetencje i kwalifikacje zawodowe	• Wymienia skutki wywołane sytuacją stresową • wskazuje swoje własne pożądane przez pracodawców kompetencje i kwalifikacje zawodowe	• Potrafi stosować techniki relaksacji • wskazuje formy i metody doskonalenia zawodowego • potrafi zaplanować własną ścieżkę rozwoju zawodowego • dokonuje analizy przyczyn utrudniających lub uniemożliwiających modyfikację zachowań • wprowadza zaplanowane zmiany w życie	• Wskazuje przyczyny sytuacji stresowych w pracy zawodowej • ocenia skutki planowanych i podejmowanych działań • wyjaśnia pojęcia kwalifikacji i kompetencji zawodowych • zna mocne i słabe strony swojej osobowości • wymienia źródła zmian organizacyjnych