Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny z przedmiotu <u>Pracownia sprzedaży</u>

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:
Zasady bhp dotyczące sprzedaży towarów	● potrafi zdefiniować pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią ● wymienia czynniki szkodliwe i uciążliwe w środowisku pracy na stanowisku sprzedaży ● wymienia czynniki niebezpieczne w środowisku pracy na stanowisku sprzedaży ● wylicz zasady prowadzenia gospodarki odpadami, gospodarki wodno-ściekowej oraz w zakresie ochrony powietrza w przedsiębiorstwie handlowym	● przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy ● potrafi stosować przepisy prawa dotyczące ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska, ● rozróżnia prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bhp ● potrafi opisać wymagania pomieszczeń handlowych ograniczające wpływ czynników szkodliwych i uciążliwych na organizm człowieka ● potrafi opisać przeznaczenie różnych rodzajów środków gaśniczych	● potrafi stosować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych, ● wylicza skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka ● określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy, ● potrafi opisać zasady zachowania przy pracach w handlu z urządzeniami podłączonymi do sieci elektrycznej na stanowisku sprzedaży, ● wskazuje sposoby zapobiegania	● udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy ● potrafi przewidywać zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych, ● wyjaśnia zasady postępowania w związku z wypadkiem przy pracy i chorobą zawodową ● potrafi przedstawić procedurę postępowania w sytuacji zagrożenia życia lub zdrowia	● potrafi dokonać analizy przepisów i zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisów ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska ● tworzy procedury dotyczące bezpieczeństwa pracy na stanowisku sprzedawcy

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:
		● określa stopień zagrożenia zdrowia i życia na podstawie typowych objawów ● wyjaśnia sposoby postępowania w stanach zagrożenia zdrowia i życia	zagrożeniom życia i zdrowia na stanowisku sprzedaży ● potrafi udzielić pierwszej pomocy przedmedycznej		
Ergonomia w kształtowaniu warunków pracy	● potrafi zdefiniować pojęcie ergonomii, ● wie, jak zaplanować organizację stanowisk pracy w przedsiębiorstwie handlowym zgodnie z zasadami ergonomii ● zna przepisy odnośnie dopuszczalnej masy przemieszczanych przedmiotów	● charakteryzuje ergonomiczną postawę dla stanowiska pracy sprzedawcy ● potrafi dostosować stanowisko pracy do możliwości pracownika ● potrafi stosować zasady właściwego podnoszenia i przenoszenia przedmiotów	● potrafi opisać wymagania ergonomicznej postawy dla stanowiska pracy przy komputerze ● potrafi dostosować stanowisko pracy sprzedawcy i handlowca do rodzaju wykonywanych zadań	● definiuje cele ergonomii - potrafi zorganizować stanowisko pracy przy komputerze zgodnie z wymaganiami ergonomii ● przedstawia wymagania ergonomii przy organizacji ręcznych prac transportowych pracownika handlu	● wyjaśnia wpływ pozycji przyjmowanej podczas pracy na obciążenie kręgosłupa ● potrafi opisać korzyści wynikające z przestrzegania zasad ergonomii
Dokumentacja związana ze sprzedażą	● wymienia zasady redagowania pism handlowych	● potrafi wypełnić dokumenty na podstawie przykładów	● potrafi zredagować typowe dokumenty biurowe	● potrafi wyjaśnić konsekwencje złożenia oferty	● samodzielnie wykonuje prace związane z

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:
	● wymienia elementy zapytania ofertowego , oferty handlowej ● potrafi wymienić zasady redagowania pism, ● wymienia zasady sporządzania dokumentów w obrocie gospodarczym ● wymienia rodzaje dokumentów w handlu ● zna oprogramowanie omawiane w trakcie zajęć dydaktycznych, ● umie uruchamiać programy komputerowe wykorzystywane na lekcjach, ● umie stosować posiadane wiadomości do wykonywania elementarnych czynności w bardzo prostych sytuacjach,	● omawia zasady rejestracji podmiotu w programie Subiekt ● określa zasady przechowywania dokumentów w dziale zaopatrzenia i sprzedaży ● wymienia czynniki wpływające na wybór dostawcy ● samodzielnie wykonuje proste ćwiczenia i zadania, ● potrafi obsługiwać programy komputerowe wykorzystywane na zajęciach, ● potrafi tworzyć typowe dokumenty handlowe,	● identyfikuje przepisy prawa dotyczące archiwizacji dokumentów ● dokonuje analizy przepisów prawa dotyczących tajemnicy służbowej oraz ochrony danych osobowych ● potrafi zająć stanowisko w kwestiach spornych i bronić swoich poglądów na forum klasy, ● potrafi wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce,	● wskazuje nieprawidłowości w otrzymanych dokumentach ● potrafi samodzielnie zredagować pismo urzędowe ● obsługuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy ● potrafi w sposób twórczy rozwiązywać problemy, ● dobrze zna pojęcia specjalistyczne występujące w materiale nauczania i swobodnie je stosuje, ● przedstawia propozycje rozwiązań problemów ● w pełni samodzielnie buduje wypowiedzi,	wykorzystaniem programów komputerowych w pracy sprzedawcy ● oblicza i interpretuje wyniki dotyczące wielkości zapasów i ich rotacji, dokonuje analizy wybiera najkorzystniejszą opcję dostawy ● potrafi zastosować odpowiedni dokument do wybranej sytuacji ● swobodnie posługuje się oprogramowaniem użytkowym, trafnie i umiejętnie dobierając je do wykonywania zadań w nowych sytuacjach, ● potrafi stosować posiadaną wiedzę w wykonywanych samodzielnie zadaniach

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:
Urządzenia techniczne i systemy informatyczne w placówce handlowej	● potrafi wprowadzić podstawowe dane nowego podmiotu w systemie Subiekt, ● potrafi zakładać kartoteki: kontrahentów, towarów, ● potrafi utworzyć dokument sprzedaży, ● potrafi utworzyć dokument magazynowy, ● potrafi wprowadzić dokument zakupu ● samodzielnie dokonuje kalkulacji cen w programie ● potrafi wystawić i wydrukować podstawowe dokumenty ● umie wprowadzić produkty do kasy fiskalnej ● potrafi sporządzić	● potrafi założyć firmę w programie komputerowym, ● wystawia PZ i WZ ● wystawia Faktury w zakresie podstawowym, ● potrafi wymienić dokumentację zakupu i sprzedaży ● potrafi sporządzić faktury VAT, faktury korygujące, zarówna w programie komputerowym jak i ręcznie ● potrafi wypełniać dokumenty magazynowe – przyjęcia i wydania ● potrafi dokonać operacji kasowych – wpłata i wypłata, w Subiekcie ● potrafi identyfikować urządzenia	● tworzy i wykorzystuje kartotekę kontrahentów, ● tworzy i wykorzystuje kartotekę towarów z wszystkimi jej elementami ● potrafi samodzielnie wystawiać dokumenty związane z zakupem i sprzedażą zarówno ręcznie jak i w Subiekcie ● potrafi dokonać rozliczeń z kontrahentami – gotówkowych i bezgotówkowych ● potrafi wprowadzić nagłówek i podstawowe informacje do kasy fiskalnej	● potrafi skorygować fakturę zakupu i sprzedaży ● sporządza raporty kasowe ● potrafi sporządzić zamówienie do dostawcy na podstawie oferty handlowej ● potrafi ustalić wielkość zapotrzebowania na podstawie stanów magazynowych i prognozy sprzedaży ● bezbłędnie wypełnia i drukuje dokumenty magazynowe, sprzedażowe ● potrafi dokonać kalkulacji cen sprzedaży w programie komputerowym ● potrafi samodzielnie przygotować kasę fiskalną do pracy	● sporządza raporty w programie komputerowym ● umie uaktualniać dane firmy lub wprowadzić jej nowego użytkownika, ● biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,

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:
	paragon w kasie fiskalnej ● obsługuje metkownicę	wykorzystywane w magazynach np. wózki jezdne, podnośniki itp. ● potrafi udzielić rabatu i dokonać storna na kasie fiskalnej			
Klasyfikacja towarów	● wyjaśnić znaczenie PKWiU w obrocie handlowym, ● potrafi kwalifikować towary do odpowiedniej grupy asortymentowej, ● potrafi złożyć zamówienie u dostawcy za pośrednictwem różnych sposobów komunikacji ● ustala różnice pomiędzy towarem zamówionym a dostarczonym ● wymienia zasady gospodarki magazynowej towarów	● potrafi rozpoznać na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe (żywnościowe i nieżywnościowe) ● określa rodzaje asortymentów. ● potrafi przeprowadzić odbiór ilościowy i jakościowy towarów w przedsiębiorstwie handlowym ● określa warunki racjonalnego przechowywania i	● wyjaśnia zasady tworzenia asortymentu towarowego ● potrafi scharakteryzować asortyment głęboki, szeroki, płytki i wąski ● potrafi opracować kryteria wyboru dostawców towarów ● potrafi dokonać wyboru dostawców zgodnie z obowiązującą procedurą ● potrafi opracować algorytm postępowania przy odbiorze ilościowym i jakościowym towarów	● potrafi określić zasady gospodarki opakowaniami w przedsiębiorstwie handlowym ● określa sposoby postępowania z towarem niepełnowartościowym ● potrafi opracować procedurę przechowywania, magazynowania, transportowania towarów ● potrafi zinterpretować obliczone wskaźniki magazynowe	● dokonuje analizy i oceny wyznaczonych wskaźników magazynowych ● samodzielnie formułuje wnioski na podstawie wyliczonych wielkości

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:
		magazynowania towarów	● potrafi scharakteryzować systemy zabezpieczające magazyny i towary przed kradzieżą, zaginięciem i zniszczeniem ● potrafi obliczyć podstawowe wskaźniki magazynowe		
Ustalanie cen na oferowane towary	● zna pojęcia: cena, koszt, strata, przychody, obrót, zysk, utarg, wynik finansowy, marża, rabat, ● potrafi określić cenę netto i brutto ● zna pojęcie podatek VAT, podatek akcyzowy	● potrafi wymienić czynniki kształtujące cenę, ● wymienia funkcje ceny, ● potrafi omówić rodzaje i strukturę cen ● zna rodzaje marży handlowej ● potrafi podać stawki podatku VAT	● potrafi omówić czynniki kształtujące cenę, ● charakteryzuje funkcje ceny, ● wymienia strategie cenowe, ● zna metody ustalania ceny ● zna rodzaje marż handlowych	● omawia czynniki kształtujące cenę opierając na własnych przykładach z życia, ● charakteryzuje strategie cenowe w handlu ● omawia metody ustalania ceny ● potrafi wyliczyć wartość podatku VAT	● omawia strategie cenowe opierając na własnych przykładach, ● potrafi wyliczyć skonto, bonifikatę i rabat ● potrafi dobrać strategię cenową do asortymentu towarowego ● potrafi interpretować

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:
			● potrafi wyliczyć podatek od wartości netto ● potrafi wyliczyć marżę metodą w stu i od stu - zna pojęcie progu rentowności	od wartość brutto ● potrafi wyliczyć cenę sprzedaży cenę jednostkową netto licząc marżę dwoma metodami ● potrafi wyliczyć próg rentowności ilościowy i wartościowy	ilościowy i wartościowy próg rentowności
Sprzedaż towarów	● potrafi podać definicję towaru i asortymentu towarowego ● zdefiniować różnice między pojęciami produkt i towar ● potrafi określić pojęcie dobra substytucyjnego i komplementarnego ● zna podstawowe techniki sprzedaży ● potrafi wyjaśnić uprawnienia klienta wynikające z zawarcia umowy kupna-	● potrafi scharakteryzować strukturę asortymentu ● potrafi dobierać do przykładu towary komplementarne ● umie kompletować zestaw towarów z asortymentu podstawowego i uzupełniającego ● potrafi dobrać formę sprzedaży do rodzaju asortymentu, rodzaju placówki handlowej itp. ● wylicza kwotę należności za	● potrafi dobrać technikę sprzedaży do oferowanego asortymentu, rodzaju placówki handlowej, potrzeb klientów itp. ● potrafi dostosować proces sprzedaży towarów do rodzaju obsługiwanego klienta ● wie, jak zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru ● potrafi przekazać klientowi informacje	● potrafi stosować komunikację werbalną i niewerbalną podczas prowadzenia rozmowy sprzedażowej ● potrafi prowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta oraz formy i techniki sprzedaży ● stosuje zasady prowadzenia rozmów sprzedażowych ● wyjaśnia zasady sprawnej komunikacji ● charakteryzuje motywy zachowań	● potrafi scharakteryzować punkty sprzedaży detalicznej na terenie miejsca zamieszkania ● uzasadnia wybór formy sprzedaży towarów w placówce handlowej

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:
	sprzedaży, np.: prawo do zwrotu towaru, gwarancji	sprzedawany towar	o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów ● sporządza dokumentację związaną z obrotem towarowym ● potrafi omówić uprawnienia klienta wynikające z zawarcia umowy kupna-sprzedaży, np.: prawo do zwrotu towaru, gwarancji	klientów w procesie sprzedaży	
Obsługa posprzedażowa	● wie czym jest sprzedaż konsumencka, gwarancja, reklamacja ● zna zasady przyjmowania i rozpatrywania reklamacji ● zna prawa klienta wynikające rękojmi i z gwarancji	● omawia podstawowe dokumenty związane z reklamacją towaru i je wypełnia ● potrafi opisać zasady przyjmowania zwracanych przez klientów towarów ● potrafi poinformować klienta o okolicznościach	● przedstawia procedurę zgłoszenia reklamacyjnego ● potrafi objaśnić sposoby postępowania reklamacyjnego w zależności od rodzaju zgłaszanej reklamacji ● potrafi poinformować klienta o procedurach	● sporządza zgłoszenie reklamacyjne ● potrafi przyjąć zwracane towary ● potrafi dokonać stosownych rozliczeń z tytułu zwracanych towarów	● potrafi nawiązać kontakt z klientem celem zebrania opinii dotyczącej satysfakcji z zakupu ● potrafi opracować plan utrzymania kontaktu z klientem ● tworzy zasady programu lojalnościowego

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:
		uprawniających do zwrotu towarów	reklamacyjnych i uprawnieniach klienta ● umie samodzielnie wypełnić dokumenty związane z reklamacją towarów ● wyjaśnia okoliczności uprawniające do zwrotu towarów ● potrafi wskazać przepisy prawa regulujące odpowiedzialność sprzedawcy za jakość sprzedanych towarów		
Kultura i etyka w handlu	● zna pojęcie : etyki, etyki zawodowej, ● zna pojęcie: mobbingu, ● zna pojęcie: korupcji, danych osobowych, ● potrafi stosować	● wymienia podstawowe wartości etyczne w biznesie, ● wymienia elementy kultury osobistej, ● wymienia przejawy mobbingu,	● omawia podstawowe wartości etyczne w biznesie, ● omawia przejawy mobbingu, ● omawia rodzaje korupcji,	● wymienia i omawia etyczne i nieetyczne zachowania w biznesie, ● wymienia i omawia skutki mobbingu, ● wyjaśnia przyczyny i skutki korupcji	● wie na czym polega stosowanie cen dumpingowych, ● zna podstawę prawną zwalczania korupcji, ● potrafi wskazać

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:
	odpowiednie formy grzecznościowe w zależności od typu kontaktów w środowisku pracy ● zna zasady bezpośredniej obsługi klientów	● wymienia rodzaje korupcji, ● zna i stosuje reguły i procedury obowiązujące w środowisku pracy ● potrafi stosować zasady kultury osobistej podczas wykonywania zadań zawodowych ● wyjaśnia potrzebę stosowania stroju służbowego w przedsiębiorstwie handlowym	● potrafi rozpoznać przypadki naruszania zasad etyki ● potrafi stosować ustalone zasady obiegu korespondencji obowiązujące w przedsiębiorstwie handlowym ● umie wymienić korzyści wynikające z etycznego sposobu postępowania ● potrafi wskazać przepisy prawne związane z ochroną własności intelektualnej i ochroną danych	● potrafi identyfikować zasady etyczne i prawne związane z ochroną własności intelektualnej ● umie podać przykłady zachowań przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych ● potrafi prowadzić korespondencję służbową zgodnie z zasadami ● wyjaśnia wpływ kultury materialnej, duchowej, społecznej, osobistej, zbiorowej, zawodu na zachowanie człowieka, sposób funkcjonowania w środowisku i gospodarce oraz na podejmowane decyzje zakupowe	przypadki naruszeń prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej ●opracowuje katalog zasad postępowania na rynku przedsiębiorstwa handlowego odpowiedzialnego społecznie ●potrafi opracować standard sprzedaży i obsługi klienta w przedsiębiorstwie handlowym

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:
Rozwój osobisty	● potrafi wymienić formy i metody doskonalenia zawodowego ● zna hierarchię potrzeb wg A.H. Maslowa ● potrafi podać przykłady potrzeb z każdego poziomu piramidy A. Maslowa	● potrafi dobrać formy i metody doskonalenia zawodowego dla wybranego stanowiska pracy w handlu ● zaplanować proste zmiany usprawniające funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego w zakresie kompetencji personelu	● umie wskazać mocne i słabe strony swojej osobowości ● potrafi określić obszary do zwiększenia efektywności własnego działania ● umie zidentyfikować przyczyny oporu wobec zmian w środowisku pracy ● potrafi uzasadnić potrzebę zmian w handlu	● potrafi wskazać najbardziej pożądane przez pracodawców kompetencje i kwalifikacje zawodowe w handlu ● ustala czynniki wpływające na odniesienie sukcesu zawodowego ● potrafi zidentyfikować możliwości podniesienia efektywności własnego działania ● potrafi zaplanować własną ścieżkę rozwoju zawodowego	● wyznacza cele rozwojowe ● potrafi opracować sposoby i terminy realizacji celów rozwojowych ● wprowadza w życie zaplanowane zmiany w zakresie doskonalenia zawodowego ● potrafi ocenić skutki wprowadzonych zmian ● tworzy profil kompetencji zawodowych na wybrane stanowisko pracy w handlu

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:
Planowanie pracy własnej	● zna pojęcie gospodarowania czasem ● potrafi określić konieczność dobrego gospodarowania czasem ● zna pojęcia wielozadaniowość i koncentracja na zadaniu	● potrafi określić, na czym polega dobre gospodarowanie czasem ● potrafi pogrupować zadania według kryterium ważności i pilności	● potrafi zaplanować pracę własną z uwzględnieniem etapów planowania ● określa niezbędne zasoby do realizacji zadania ● sporządza listę kontrolną czynności niezbędnych do wykonania zadania ● potrafi ustalić terminy wykonania zadań i rezerwy czasowe	● potrafi ocenić skutki planowanych i podejmowanych działań ● ustala cel zgodnie z zasadą SMART	● wyjaśnia znaczenie zaangażowania członków zespołu w ustalenie celu wspólnego ● ustala kryteria systematyki spraw do załatwienia
Odpowiedzialność zawodowa	● zna pojęcia : odpowiedzialność cywilna, karna zawodowa, ● potrafi określić zakres odpowiedzialności pracownika za szkodę wyrządzoną pracodawcy ● potrafi wymienić Konsekwencje	● wymienia rodzaje odpowiedzialności pracowników przedsiębiorstw handlowych, ● potrafi określić zakres odpowiedzialności materialnej w oparciu o wyniki inwentaryzacji	● charakteryzuje podstawowe zasady odpowiedzialności materialnej pracownika, ● potrafi rozpoznać przypadki naruszania norm i procedur stosowanych w handlu ● potrafi wskazać obszary	● potrafi omówić konsekwencje nieprzestrzegania przepisów prawa w zakresie odpowiedzialności w związku z wykonywaną pracą sprzedawcy i handlowca ● określa podstawy prawne zastosowania	● analizuje przepisy prawa dotyczące różnych rodzajów odpowiedzialności zawodowej

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:
	nieprzestrzegania przepisów prawa w zakresie odpowiedzialności w związku z wykonywaną pracą sprzedawcy i handlowca		odpowiedzialności prawnej za podejmowane działania	odpowiedzialności materialnej ● wyjaśnić zasady zastosowania różnej granicy odpowiedzialności materialnej pracownika w zależności od rodzaju powierzenia majątku przedsiębiorstwa handlowego	
Radzenie sobie ze stresem	● potrafi określić pojęcie: stres ● umie wymienić sposoby radzenia sobie ze stresem ● potrafi wskazać przyczyny sytuacji stresowych w pracy zawodowej	● charakteryzuje sposoby radzenia sobie ze stresem ● potrafi opisać sposoby pokonania stresu	● potrafi zidentyfikować sytuacje wywołujące stres ● umie zidentyfikować objawy stresu ● potrafi wskazać działania niezbędne dla uniknięcia sytuacji stresowej	● wymienia skutki stresu i omawia je - potrafi scharakteryzować zmiany w funkcjonowaniu organizmu pod wpływem stresu ● zna etapy asertywnej odmowy i potrafi zastosować w praktyce,	● zna i omawia techniki relaksacyjne, ● zna prawa asertywnego człowieka i stosuje je w praktyce, ● scharakteryzuje metody pracy nad emocjami
Ochrona danych osobowych i tajemnicy przedsiębiorstwa	● zna pojęcie : dane osobowe, dane wrażliwe, dane szczególnie chronione,	● wymienia dane szczególnie chronione, ● zna rolę administratora danych,	● potrafi podać przykłady informacji stanowiących tajemnicę	● pozyskuje i przechowuje dane osobowe zgodnie z przepisami prawa,	● analizuje przepisy prawne dotyczące tajemnicy zawodowej, ● określa konsekwencje

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:
	tajemnica przedsiębiorstwa, tajemnica zawodowa, tajemnica służbowa, informacje niejawne, ryzyko zawodowe, ● wyjaśnia skrót RODO.	● potrafi wymienić informacje stanowiące tajemnicę przedsiębiorstwa, ● wymienia rodzaje odpowiedzialności pracowników przedsiębiorstw handlowych,	przedsiębiorstwa ● potrafi podać przykłady naruszenia norm i procedur postępowania, ● wie z czym wiąże się odpowiedzialność cywilna. ● potrafi wymienić konsekwencje nieprzestrzegania obowiązku zachowania tajemnicy i ochrony danych osobowych	● potrafi scharakteryzować elementy, jakie powinny być objęte tajemnicą przedsiębiorstwa handlowego ● potrafi określić potencjalne skutki dla przedsiębiorstwa handlowego wynikające z nieprzestrzegania tajemnicy przedsiębiorstwa	nieprzestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych i tajemnic.
Negocjacje	● zna pojęcia: konflikt, negocjacje, dominacja, kompromis, ustępstwa, ● potrafi wymienić i krótko omówić style negocjacji ● potrafi wymienić zasady prawidłowo prowadzonych negocjacji	● potrafi wymienić techniki negocjacji, ● zna najczęściej spotykane style negocjacji, ● zna cechy dobrego negocjatora, ● potrafi omówić style negocjacyjne ● omawia cechy	● wymienia metody rozwiązywania konfliktów, ● omawia rodzaje i style negocjacji , ● zna cechy i umiejętności przydatne podczas negocjacji, , ● potrafi rozróżnić techniki negocjacyjne	● wymienia i omawia metody rozwiązywania konfliktów, ● omawia i stosuje techniki manipulacyjne, ● zna zasady prowadzenia skutecznych negocjacji i stosuje je w praktyce, ● potrafi wskazać	● wyjaśnia, jakie techniki negocjacji są najczęściej spotykane i dlaczego, ● wyjaśnia , które ze sposobów prowadzenia negocjacji są najkorzystniejsze, ● potrafi scharakteryzować

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:
		skutecznych negocjacji ● potrafi wymienić zasady prawidłowo prowadzonych negocjacji	● sporządza plan przebiegu negocjacji	różnice między stylem miękkim, twardym i rzeczowym ● prowadzi negocjacje stosując różne techniki negocjacyjne	nieetyczne metody negocjacji
Komunikacja interpersonalna	● wie czym jest; komunikacja interpersonalna, komunikowanie się, nadawca , odbiorca, kodowanie, dekodowanie, empatia, bariery komunikacyjne, ● potrafi wymienić bariery komunikacyjne	● zna przebieg procesu komunikacji i ● potrafi rozróżnić rodzaje komunikacji, ● potrafi wymienić ogólne zasady komunikacji interpersonalnej ● wymienia cechy zachowania nieasertywnego ● potrafi wymienić cechy efektywnego przekazu	● potrafi omówić przebieg procesu komunikacji, ● umie zidentyfikować elementy procesu komunikacji interpersonalnej ● stosuje komunikację niewerbalną dla wzmocnienia wypowiedzi ● potrafi scharakteryzować rodzaje komunikacji społecznej ● potrafi podać przykłady asertywnego zachowania	● wie, jak skutecznie się komunikować, ● potrafi sformułować wypowiedź w sposób nienaruszający dóbr innych osób ● potrafi wyrazić krytyczną opinię, uwzględniając uczucia rozmówcy	● efektywnie i świadomie wykorzystuje elementy komunikacji werbalnej i niewerbalnej

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:
Praca zespołowa	● potrafi wymienić warunki współpracy w zespole ● zna rodzaje więzi powstających w zespole ● umie określić różnicę między więziami formalnymi i nieformalnymi	● potrafi udzielać informacji zwrotnej członkom zespołu w zakresie wykonywanych przez nich zadań zawodowych ● umie wskazywać rozwiązania techniczne poprawiające warunki pracy pracowników w przedsiębiorstwie handlowym - potrafi wyjaśnić znaczenie konieczności współdziałania pracowników w przedsiębiorstwie	● potrafi wyjaśnić pojęcie integracji i dezintegracji grup pracowniczych ● sporządza wykaz zadań do wykonania przez pracowników ● potrafi rozpoznać zachowania destrukcyjne hamujące współpracę w zespole	● potrafi wskazać zalety pracy zespołowej w działalności handlowej w porównaniu do pracy indywidualnej ● potrafi rozpoznać kluczowe role członków zespołu ● potrafi rozpoznać kompetencje i umiejętności osób pracujących w zespole ● umie dobierać techniki komunikowania się do zespołu ● potrafi oceniać jakość i terminowość wykonywanych zadań zawodowych ● potrafi zidentyfikować metody rozwiązywania konfliktów w zespole	● koordynuje działania członków zespołu ● potrafi rozdzielać zadania do wykonania według umiejętności i kompetencji członków zespołu ● potrafi monitorować przebieg prac zespołu ● stosuje techniki motywacyjne