

Technikum w Zespole Szkół  
im. Armii Krajowej  
Obwodu "Głuszec" - Grójec  
w Grójcu

Wymagania edukacyjne  
na poszczególne oceny szkolne z przedmiotu:  
Organizacja sprzedaży

## I. Podstawa prawna

1. Ustawa z dnia 7 września 1991 r. o systemie oświaty (tekst jednolity: Dz.U. z 2024 r., poz. 750) - Rozdział 3a
2. Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe (Dz.U.2023 poz.900)
3. Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 22 lutego 2019 r. w sprawie oceniania, klasyfikowania i promowania uczniów i słuchaczy w szkołach publicznych (tekst jedn.: Dz.U. z 2023 r., poz. 2572)
4. Statut Technikum w Zespole Szkół im. Armii Krajowej Obwodu "Głuszczyce" - Grójec w Grójcu.
5. Program nauczania dla zawodu Technik Handlowiec 522305

### KWALIFIKACJA HAN.01 - Prowadzenie sprzedaży

Efekty kształcenia z podstawy programowej	Kryteria weryfikacji z podstawy programowej
<b>UCZEŃ:</b>	<b>UCZEŃ:</b>
1) wykonuje prace związane z zamówieniem towarów	1) sprawdza stany magazynowe 2) przygotowuje dane do zamówienia 3) ustala ilość i rodzaj towarów do zamówienia 4) składa zamówienie na towar faksem, e-mailem lub telefonicznie 5) sporządza zamówienie towarów
2) odbiera dostawy towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu	1) stosuje algorytm postępowania przy odbiorze towarów 2) odczytuje informacje zamieszczone na opakowaniach towarów 3) dokonuje odbioru towarów pod względem ilościowym i jakościowym 4) sporządza dokumenty związane z odbiorem towarów 5) sprawdza otrzymane dokumenty od dostawcy pod względem formalnym i rachunkowym 6) ustala niezgodności między towarem dostarczoną a zamówioną 7) wskazuje sposoby postępowania z towarem wadliwym, uszkodzonym lub zniszczonym
2) rozróżnia magazyny handlowe i ich wyposażenie oraz stosuje zasady gospodarki magazynowej	1) wymienia rodzaje magazynów handlowych 2) rozpoznaje funkcje wyposażenia technicznego magazynów handlowych 3) dobiera sprzęt i urządzenia magazynowe do grupy towarowej

	<p>4) opisuje zasady rozmieszczania towarów w magazynie</p> <p>5) dobiera odpowiednie warunki przechowywania do towarów</p> <p>6) rozmieszcza towary w magazynie zgodnie z zasadami przechowywania</p>
<p>3) wykonuje czynności związane z przygotowaniem towarów do sprzedaży</p>	<p>1) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży</p> <p>2) oznacza towary zgodnie z zasadami ustalonymi w handlu</p> <p>3) dobiera opakowanie do rodzaju towaru</p> <p>4) kalkuluje ceny w sprzedaży hurtowej i detalicznej z uwzględnieniem obliczania marży, rabatów i upustów</p> <p>5) rozróżnia systemy zabezpieczające magazyny i towary przed kradzieżą</p> <p>6) charakteryzuje rodzaje zabezpieczeń towarów i placówki handlowej</p> <p>7) dobiera zasady przygotowania towarów do sprzedaży odpowiednio do asortymentu</p> <p>8) stosuje zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, kradzieżą, zniszczeniem,</p>
<p>4) rozmieszcza towary w magazynie i na sali sprzedażowej</p>	<p>1) stosuje podstawowe narzędzia marketingu, takie jak: produkt, cena, dystrybucja, promocja</p> <p>2) stosuje metody i formy ekspozycji towarów</p> <p>3) dobiera sposoby rozmieszczania towarów ze względu na stosowaną metodę sprzedaży</p> <p>4) wymienia zasady marketingu handlowego</p> <p>5) wymienia ogólne zasady rozmieszczania grup towarowych w sklepie z uwzględnieniem wagi towaru i wielkości opakowania, cech fizykochemicznych i wymaganych warunków przechowywania, wielkości i częstości sprzedaży towaru, branży i grupy asortymentowej towarów</p> <p>6) przygotowuje ekspozycje towarów do sprzedaży</p>
<p>5) przestrzega przepisów prawa dotyczących</p>	<p>1) rozróżnia rodzaje odpowiedzialności materialnej</p>

<p>odpowiedzialności materialnej związanych z wykonywaniem zadań zawodowych</p>	<p>2) określa skutki nieprzestrzegania przepisów prawa dotyczących odpowiedzialności materialnej 3) identyfikuje metody inwentaryzacji 4) przygotowuje towary do inwentaryzacji 5) przeprowadza inwentaryzację towarów metodą spisu z natury 6) wypełnia dokumenty inwentaryzacyjne 7) charakteryzuje rodzaje niedoborów (zawinione i niezawinione) 8) ustala limit ubytków 9) określa zakres odpowiedzialności materialnej pracowników,</p>
<p>6) rozróżnia pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią, opisuje prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy</p>	<p>1) posługuje się terminologią dotyczącą bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej oraz ochrony środowiska 2) wymienia prawa i obowiązki pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy 3) wymienia prawa i obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy 4) omawia konsekwencje nieprzestrzegania obowiązków pracownika i pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy,</p>

KLASA 1 – 2 godziny, KLASA 2 – 2 godziny

Dział	Ocena dopuszczająca (2)	Ocena dostateczna (3)	Ocena dobra (4)	Ocena bardzo dobra (5)	Ocena celująca (6)
Ogólna charakterystyka handlu	Definiowanie podstawowych pojęć związanych z handlem, takich jak handel detaliczny i hurtowy	Opisywanie rodzajów handlu (detaliczny, hurtowy, internetowy)	Analizowanie funkcji handlu w gospodarce	Ocenianie roli handlu w gospodarce lokalnej i globalnej	Przedstawianie wpływu handlu na rozwój gospodarczy oraz na życie społeczne
	Rozróżnianie podstawowych form handlu	Opisywanie różnic między handlem tradycyjnym a internetowym	Analizowanie trendów w handlu	Ocenianie wpływu globalizacji na handel	Przedstawia nie prognoz rozwoju handlu w przyszłości

Dostawy towarów	Wymienianie źródeł dostaw towarów, takich jak producenci, hurtownie	Opisywanie procesów dostaw, w tym zamawianie, transport i odbiór towarów	Planowanie dostaw towarów, uwzględniając terminy i koszty	Ocenianie efektywności dostaw na podstawie wskaźników takich jak czas dostawy i koszty	Optymalizowanie procesów dostaw poprzez analizę i wdrażanie nowych technologii
	Rozróżnianie rodzajów transportu towarów	Opisywanie dokumentacji związanej z dostawami	Analizowanie kosztów dostaw	Ocenianie wpływu logistyki na efektywność dostaw	Przedstawianie strategii zarządzania łańcuchem dostaw
Gospodarka magazynowa	Rozróżnianie rodzajów magazynów (np. magazyny centralne, regionalne)	Określanie funkcji magazynów handlowych, takich jak przechowywanie, kompletacja zamówień	Określanie zasad rozmieszczania i przechowywania towarów w magazynie, uwzględniając zasady FIFO i LIFO	Ocenianie wpływu lokalizacji magazynu na maksymalizację zysku i efektywność operacyjną	Określanie zasad wydawania towarów z magazynu (FIFO, LIFO, FEDO) oraz obliczanie ilości wydawanego towaru ww. metodami
	Wymienianie podstawowych urządzeń magazynowych	Opisywanie procesów magazynowych, takich jak przyjęcie, składowanie, wydanie towaru	Analizowanie efektywności procesów magazynowych	Ocenianie wpływu technologii na zarządzanie magazynem	Przedstawianie strategii optymalizacji gospodarki magazynowej
Przygotowanie i sprzedaż towarów	Wymienianie poszczególnych stref w magazynie oraz wyposażenia magazynów	Wymienianie czynników decydujących o zagospodarowaniu wnętrza sklepu, takich jak układ regałów, oświetlenie	Dobieranie typów magazynów ze względu na rodzaj przechowywanego towaru	Określanie zasad rozmieszczenia i przechowywania towarów oraz wpływu na skuteczną sprzedaż	Obliczanie ilości wydawanego towaru ww. metodami oraz ocenianie efektywności tych metod
	Rozróżnianie rodzajów towarów i ich specyfiki	Opisywanie procesów przygotowania towarów do sprzedaży	Analizowanie wpływu prezentacji towarów na sprzedaż	Ocenianie strategii merchandisingowych	Przedstawianie innowacyjnych metod prezentacji towarów
Ustalanie cen	Definiowanie podstawowych pojęć związanych z cenami, takich jak	Opisywanie metod ustalania cen, takich jak kosztowa,	Analizowanie wpływu cen na sprzedaż i zachowania konsumentów	Ocenianie strategii cenowych stosowanych przez różne przedsiębiorstwa	Optymalizowanie polityki cenowej w celu maksymalizacji zysków

	cena detaliczna, hurtowa, rabat	konkurencyjna, popytowa			i zwiększenia konkurencyjności
	Wymienianie czynników wpływających na ustalanie cen	Opisywanie procesów kalkulacji cen	Analizowanie elastyczności cenowej popytu	Ocenianie wpływu polityki cenowej na wizerunek firmy	Przedstawianie strategii dynamicznego ustalania cen
Czynności pozasprzedażowe	Wymienianie podstawowych czynności pozasprzedażowych, takich jak obsługa reklamacji, serwis posprzedażowy	Opisywanie procesów reklamacyjnych i procedur zwrotów	Planowanie działań marketingowych, takich jak promocje, kampanie reklamowe	Ocenianie efektywności działań marketingowych na podstawie wskaźników takich jak ROI	Przedstawianie strategii marketingowych i ich wpływu na wizerunek firmy oraz lojalność klientów
	Rozróżnianie rodzajów reklamacji i procedur ich obsługi	Opisywanie metod budowania relacji z klientami	Analizowanie wpływu działań marketingowych na sprzedaż	Ocenianie skuteczności programów lojalnościowych	Przedstawianie innowacyjnych metod pozyskiwania i utrzymania klientów
Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu	Wymienianie podstawowych zasad BHP, takich jak używanie odpowiedniego sprzętu ochronnego	Opisywanie procedur bezpieczeństwa w miejscu pracy, takich jak ewakuacja, pierwsza pomoc	Stosowanie zasad BHP w praktyce, np. podczas obsługi urządzeń magazynowych	Ocenianie ryzyka zawodowego i proponowanie środków zapobiegawczych	Przedstawianie strategii minimalizacji ryzyka oraz promowanie kultury bezpieczeństwa w miejscu pracy
	Rozróżnianie rodzajów zagrożeń w miejscu pracy	Opisywanie procedur postępowania w sytuacjach awaryjnych	Analizowanie wpływu przestrzegania zasad BHP na zdrowie pracowników	Ocenianie skuteczności szkoleń BHP	Przedstawianie innowacyjnych metod poprawy bezpieczeństwa w miejscu pracy

Dla uczniów z opiniami i orzeczeniami wszystkie dostosowania są zapisane w dokumentacji PPP.