Wymagania edukacyjne niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z przedmiotu: sprzedaż towarów

Klasa: I BS

Dział	Ocena: dopuszczający Uczeń:	Ocena: dostateczny Uczeń:	Ocena: dobry Uczeń:	Ocena: bardzo dobry Uczeń:	Ocena: celujący Uczeń:
I. Zasady obsługi klientów	- na każdej lekcji posiada zeszyt przedmiotowy - prowadzi zeszyt przedmiotowy - z pomocą nauczyciela wykonuje zadania	- prowadzi na bieżąco zeszyt przedmiotowy - na miarę swoich możliwości wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji	- jest aktywny na większości lekcji - wykonuje zadania zlecone przez nauczyciela - współpracuje z innymi uczniami	- jest aktywny na lekcjach - samodzielnie i sprawnie wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - chętnie wypowiada się na	- jest aktywny na wszystkich lekcjach - swobodnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje kreatywnie zdobytą

	praktyczne podczas lekcji - z pomocą nauczyciela wskazuje cechy pracy w zawodzie sprzedawcy - rozpoznaje etyczne i nieetyczne formy postępowania przy obsłudze klientów - zna podstawowe metody sprzedaży	- stara się brać aktywny udział w lekcji - wymienia charakterystyczne cechy sprzedawcy - charakteryzuje zawód sprzedawcy - wymienia skutki etycznych i nieetycznych zachowań sprzedawcy - obsługuje klientów zgodnie z powszechnie przyjętymi zasadami w handlu	- omawia przebieg procesu sprzedaży w zależności od metody sprzedaży - porównuje stosowane w handlu zasady obsługi klientów - klasyfikuje klientów ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania, status społeczny - określa rodzaje klientów ze względu na cechy osobowości, np. niezdecydowany,	tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów - chętnie dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami	wiedzę z różnych przedmiotów i różnych dziedzin - chętnie i twórczo dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami

		oraz zasadami kultury i etyki - dokonuje podziału metod sprzedaży - charakteryzuje metody sprzedaży	zdecydowany, nieufny, zgodny, niecierpliwy i szybkość akceptowania nowości		