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

Klasa: II BS

Dział	Ocena: dopuszczający Uczeń:	Ocena: dostateczny Uczeń:	Ocena: dobry Uczeń:	Ocena: bardzo dobry Uczeń:	Ocena: celujący Uczeń:
I. Organizacja pracy w sklepie	- 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 podstawowe obowiązki zawodowe sprzedawcy - rozpoznaje zadania zawodowe sprzedawcy w różnych metodach sprzedaży - zna podstawowe jednostki masy - z pomocą nauczyciela	- stara się brać aktywny udział w lekcji - wymienia podstawowe obowiązki zawodowe sprzedawcy - rozróżnia zadania zawodowe sprzedawcy w różnych metodach sprzedaży - zna podstawowe jednostki masy i zależności między nimi	- omawia zadania sprzedawców w różnych formach sprzedaży - stosuje zasady organizacji pracy w handlu - sprawnie posługuje się i przelicza jednostki masy - prawidłowo i samodzielnie wykonuje obliczenia handlowe	tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów - chętnie dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami - opracowuje przykładowy harmonogram pracy - twórczo i samodzielnie wykorzystuje swoją wiedzę w	wiedzę z różnych przedmiotów i różnych dziedzin - chętnie i twórczo dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami

	przelicza jednostki masy - zna pojęcia waga brutto, netto, tara - zna zasady ozdobnego pakowania towarów - pakuje towar z wykorzystaniem różnych materiałów	- przelicza jednostki masy - rozumie pojęcia waga brutto, netto, tara - oblicza wagi brutto, netto i tarą - wykonuje ozdobne pakowanie towarów		obliczeniach handlowych	

Dział	Ocena:	Ocena:	Ocena:	Ocena:	Ocena:

	dopuszczający Uczeń:	dostateczny Uczeń:	dobry Uczeń:	bardzo dobry Uczeń:	celujący Uczeń:
II. Marketing w przedsiębiorstwie handlowym	- na każdej lekcji posiada zeszyt przedmiotowy - prowadzi zeszyt przedmiotowy - z pomocą nauczyciela wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - z pomocą nauczyciela wskazuje podstawowe elementy marketingu mix	- prowadzi na bieżąco zeszyt przedmiotowy - na miarę swoich możliwości wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - stara się brać aktywny udział w lekcji - wskazuje podstawowe elementy marketingu mix	- jest aktywny na większości lekcji - wykonuje zadania zlecone przez nauczyciela - współpracuje z innymi uczniami - omawia zadania sprzedawców w zakresie tworzenia kompozycji wystawowych - omawia elementy kompozycji wystaw sklepowych	- jest aktywny na lekcjach - samodzielnie i sprawnie wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - chętnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów	- jest aktywny na wszystkich lekcjach - swobodnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje kreatywnie zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów i różnych dziedzin - chętnie i twórczo dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami

	- podaje przykłady działań marketingowych - zna pojęcia z zakresu ekspozycji towarów z zastosowaniem zasad marketingu	- podaje przykłady działań marketingowych i różne warunki ich stosowania - wskazuje zalety i wady różnych działań promocyjnych - zna zasady merchandisingu - charakteryzuje rodzaje wystaw sklepowych - wyjaśnia pojęcia z zakresu ekspozycji towarów z	- zna elementy wystawowe - wskazuje przyczyny i skutki ekspozycji towarów z zastosowaniem zasad marketingu	- chętnie dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami - wskazuje i omawia konkretne okno wystawowe, kompozycje wystawy, rodzaje sprzętu wystawowego , walory użytkowe i estetyczne - podaje przykłady praktyczne ekspozycji towarów z zastosowaniem zasad marketingu	

		zastosowaniem zasad marketingu			

Dział	Ocena: dopuszczający Uczeń:	Ocena: dostateczny Uczeń:	Ocena: dobry Uczeń:	Ocena: bardzo dobry Uczeń:	Ocena: celujący Uczeń:
III. Realizacja transakcji kupna-sprzedaży	- na każdej lekcji posiada zeszyt przedmiotowy - prowadzi zeszyt przedmiotowy	- prowadzi na bieżąco zeszyt przedmiotowy - na miarę swoich możliwości wykonuje zadania	- jest aktywny na większości lekcji - wykonuje zadania zlecone przez nauczyciela	- jest aktywny na lekcjach - samodzielnie i sprawnie wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji	- jest aktywny na wszystkich lekcjach - swobodnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach

	- z pomocą nauczyciela wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - zna strukturę ceny sprzedaży - zna metody kalkulacji cen sprzedaży - wykonuje prostą kalkulację ceny sprzedaży - rozróżnia formy zapłaty za towar - z pomocą nauczyciela wypełnia	praktyczne podczas lekcji - stara się brać aktywny udział w lekcji strukturę ceny sprzedaży - wyjaśnia istotę kalkulacji cen sprzedaży metodą „w stu” i „od sta” - z pomocą nauczyciela wykonuje kalkulację ceny sprzedaży różnymi metodami	- współpracuje z innymi uczniami - omawia zadania sprzedawców w różnych formach sprzedaży - sprawnie wykonuje kalkulację ceny sprzedaży różnymi metodami - prawidłowo szacuje i zaokrągla wyniki - scharakteryzuje sprzedaż ratalną - omówia zasady inkasa należności	- chętnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów - chętnie dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami - biegle wykonuje kalkulację ceny sprzedaży różnymi metodami - sprawnie wykonuje wszystkie	- wykorzystuje kreatywnie zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów i różnych dziedzin - chętnie i twórczo dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami

	dokumenty związane z regulowaniem należności - scharakteryzuje formy gotówkowe i bezgotówkowe - oblicza i pobiera należność za towar - prawidłowo wydaje resztę przez dopełnianie	- prawidłowo wypełnia dokumenty związane z regulowaniem należności - wypełnia bankowy dowód wpłaty - z pomocą nauczyciela wypełnia fakturę, fakturę korygującą, rachunek oraz inne dowody sprzedaży	- stosuje zasady odprowadzania utargu - prawidłowo wypełnia fakturę, fakturę korygującą, rachunek oraz inne dowody sprzedaży	obliczenia handlowe - prawidłowo wypełnia wszystkie dokumenty	

Dział	Ocena: dopuszczający	Ocena: dostateczny	Ocena: dobry	Ocena: bardzo dobry	Ocena: celujący

	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:
IV. Ochrona praw konsumentów	- na każdej lekcji posiada zeszyt przedmiotowy - prowadzi zeszyt przedmiotowy - z pomocą nauczyciela wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - zna podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą towarów - zna podstawowe wady towarów	- prowadzi na bieżąco zeszyt przedmiotowy - na miarę swoich możliwości wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - stara się brać aktywny udział w lekcji - definiuje podstawowe pojęcia związane ze sprzedażą towarów	- jest aktywny na większości lekcji - wykonuje zadania zlecone przez nauczyciela - współpracuje z innymi uczniami - charakteryzuje uprawnienia klienta w procesie sprzedaży - wyjaśnia, kiedy umowa sprzedaży musi być sporządzana pisemnie	- jest aktywny na lekcjach - samodzielnie i sprawnie wykonuje zadania praktyczne podczas lekcji - chętnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów - chętnie dzieli się swoją wiedzą i	- jest aktywny na wszystkich lekcjach - swobodnie wypowiada się na tematy poruszane na lekcjach - wykorzystuje kreatywnie zdobytą wiedzę z różnych przedmiotów i różnych dziedzin - chętnie i twórczo dzieli się swoją wiedzą i umiejętnościami z innymi uczniami

	- zna istotę sprzedaży konsumenckiej - wymienia podstawowe uprawnienia konsumenta i obowiązki sprzedawcy	- wymienia elementy umowy sprzedaży konsumenckiej - rozróżniać wady towarów - charakteryzuje uprawnienia klienta i obowiązki sprzedawcy w procesie sprzedaży - sporządza zgłoszenie reklamacyjne	- omawia postępowanie reklamacyjne - obsługuje prawidłowo klienta zgłaszającego reklamację	umiejętnościami z innymi uczniami - udziela porad z zakresu praw konsumentów - charakteryzuje instytucje ochrony praw konsumentów	