

Wymagania edukacyjne niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych	
Przedmiot: Organizacja i technika sprzedaży	
klasa: II THI (grupa handlowców) oraz ZSZ (klasa I i II)	
ocena	nazwa działu / wymagania
OBIEKTY HANDLOWE I ICH ZAGOSPODAROWANIE I FUNKCJE	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń: >zna pojęcia: obiekt handlowy, ciąg komunikacyjny >wymienia elementy zewnętrzne sklepu >wymienia podstawowe wyposażenie zaplecza
DOSTATECZNY	Uczeń: >wymienia elementy tworzące atmosferę wnętrza sklepowego >klasyfikuje magazyny >zna zasady rozmieszczenia towarów w magazynie
DOBRY	Uczeń: >charakteryzuje zasady rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej > klasyfikować obiekty handlowe >planuje rozmieszczenie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami >planuje funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlu hurtowego > zna zasady wydawania towaru z magazynu
BARDZO DOBRY	Uczeń: >dokonać analizy rozmieszczania towarów w przedsiębiorstwie handlowym w podanych przykładach > dokonać analizy rozmieszczania towarów w przedsiębiorstwie handlowym w podanych przykładach >dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej >planuje zaplecze sklepu
CELUJĄCY	Uczeń: >analizuje wnętrze placówki detalicznej
ZAOPATRZENIE PUNKTÓW SPRZEDAŻY	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń: > zna pojęcia: popyt, podaż, potrzeba >wymienia dokumenty towarzyszące dostawie towarów
DOSTATECZNY	Uczeń: >wymienia czynniki decydujące o wielkości sprzedaży >zna prawo popytu, prawo podaży >potrafi wymienić rodzaje popytu >zna czynniki decydujące o zakupie towarów

	>zna zasady zaopatrzenia placówek handlowych
	>sporządza reklamację
DOBRY	Uczeń:
	>charakteryzuje czynniki decydujące o wielkości sprzedaży
	>zna prawo popytu, prawo podaży oraz znaczenie ceny równowagi rynkowej
	>zna czynniki kształtujące popyt i podaż
	>charakteryzuje rodzaje popytu
	>dokonuje wyboru dostawcy
	>zna procedurę zamawiania towaru
	>poprawnie wypełnia dokumenty towarzyszące dostawie
	>dokonuje odbioru ilościowego i jakościowego
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	>wyjaśnia wpływ czynników decydujących o wielkości i strukturze zaopatrzenia na efektywność gospodarki placówki handlowej
	>wskazuje zależności rynkowe na konkretnych przykładach
	>dopasowuje rodzaje popytu do zdarzeń w gospodarce rynkowej
	>opracowuje harmonogram dostaw
	>zawiera umowę kupna sprzedaży
CELUJĄCY	Uczeń:
	>wyjaśnia wpływ czynników decydujących o wielkości i strukturze zaopatrzenia na efektywność gospodarki wybranej placówki handlowej w miejscu zamieszkania na podstawie badań marketingowych
	>tworzy umowę kupna sprzedaży
PRZYGOTOWANIE TOWARÓW DO SPRZEDAŻ	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń:
	>zna pojęcia: produkt, normalizacja
	>wyjaśnia pojęcie HACCP
DOSTATECZNY	Uczeń:
	>zna pojęcia: wartość użytkowa, jakość
	>zna cechy towaru decydujące o jego jakości
	>zna zasady przechowywania żywności w magazynie i zasady sprzedaży żywności
	>zna czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów
	>zna metody konserwacji oraz metody termiczne
	>wyjaśnia wpływ metod konserwowania na właściwości towarów
DOBRY	Uczeń:
	>analizuje czynniki wpływające na jakość towarów sprzedawanych w placówkach handlowych
	>zna zasady systemu HACCP
	>wyjaśnia jakie znaczenie ma oznaczanie towarów znakami jakości
	>zna sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych
	> wyjaśnia etapy normalizacji
	>analizuje metody przechowywania towarów konserwowanych różnymi

	metodami
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	>identyfikuje znaki jakości stosowane w handlu
	> zna warunki przechowywania niektórych towarów zgodnie z wymogami HACCP
	>analizuje skutki nieprzestrzegania norm
CELUJĄCY	Uczeń:
	>uzasadnia konieczność wdrożenia procedur HACCP w przedsiębiorstwie
ORGANIZOWANIE SPRZEDAŻY TOWARÓW	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń:
	>zna cechy charakterystyczne sprzedaży tradycyjnej oraz nowoczesnej
	>wymienia specjalne formy sprzedaży
	>wymienia urządzenia chłodnicze
	>wykonuje tabliczki informacyjne
DOSTATECZNY	Uczeń:
	>zna zasady rozplanowania sali sprzedażowej
	>wymienia cechy nowoczesnych mebli i urządzeń sklepowych
	>omawia czynniki decydujące o wyposażeniu sklepu
	>zna pojęcie merchandisingu
	>omawia zasady aranżacji wnętrza sklepowego
	>wykonuje napisy dekoracyjne
DOBRY	Uczeń:
	>dokonuje porównania sprzedaży tradycyjnej i preselekcyjnej
	>uzasadnia jak racjonalnie wykorzystać powierzchnię sklepu
	>wyjaśnia wpływ urządzeń technicznych na podniesienie efektywności pracy
	>odpowiednio dobiera wyposażenie pomocnicze
	> zna zasady merchandisingu
	> zna zasady rozmieszczania towarów w Sali sprzedażowej
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	>dokonuje porównania sprzedaży w sklepach o różnych formach sprzedaży
	>dobiera techniki sprzedaży do asortymentu
	>dobiera wyposażenie dla placówki handlu detalicznego (metaplan)
	>przygotowuje ekspozycję towarów zgodnie z uwzględnieniem pokrewieństwa handlowego
CELUJĄCY	Uczeń:
	>ustala koszty wyposażenia placówki handlowej w meble
CENY TOWARÓW	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń:
	>zna pojęcia: cena, cena detaliczna, cena hurtowa
	> zna stawki podatku VAT
	>oblicza cenę brutto, netto
DOSTATECZNY	Uczeń:

	>wymienia czynniki kształtujące cenę
	>zna pojęcia: cena zbytu, cena zakupu, cena nabycia
	>oblicza podatek VAT
	>rozdziela rodzaje marż
	>stosuje rabat prosty
DOBRY	Uczeń:
	>rozpoznaje techniki cenowe stosowane w handlu
	>oblicza marżę metodą w stu i od sta
	>ustala możliwości skorzystania ze skonta
	>stosuje bonifikaty, rabaty i skonto
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	>stosuje rabat progresywny
	>określa rodzaje stosowanych rabatów w przedsiębiorstwie
CELUJĄCY	Uczeń:
	> dokonuje analizy informacji zebranych z kierownikiem sklepu podczas wywiadu dot. Strategii i technik cenowych
GOSPODAROWANIE OPAKOWANIAM I W PLACÓWCE HANDLOWEJ	
DOPUSZCZAJĄCY	>zna pojęcia: opakowanie
	>wie jakie dane powinny zawierać oznaczenia artykułów żywnościowych
DOSTATECZNY	Uczeń:
	>wymienia funkcje opakowań
	>dobiera opakowanie do właściwości towaru
	>opisuje sposób oznakowania towarów przeznaczonych do sprzedaży
DOBRY	Uczeń:
	>klasyfikuje opakowania
	>zgodnie z przepisami rozróżnia grupy znaków umieszczonych na opakowaniu
	>odczytuje oznakowania towarów
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	>wyjaśnia dlaczego nałożono na sprzedawców obowiązek odzyskiwania opakowań
	>analizuje jak proces odzyskiwania odpadów opakowaniowych mógł wpłynąć na organizację pracy w sklepie
CELUJĄCY	Uczeń:
	>na podstawie badań określa w jaki sposób placówki handlowe włączają się w działania związane z ochroną środowiska
ZABEZPIECZENIE TOWARÓW W PLACÓWCE HANDLOWEJ	
DOPUSZCZAJĄCY	Uczeń:
	>zna pojęcie zapasu
	>oblicz zapas za pomocą średniej arytmetycznej
	>określa cele inwentaryzacji
	>dzieli zapasy z punktu widzenia wielkości
	>zna przyczyny powstawania niedoborów towarowych

DOSTATECZNY	Uczeń:
	> klasyfikuje zapasy towarowe w handlu
	> oblicza zapas za pomocą średniej chronologicznej
	> zna metody przeprowadzania inwentaryzacji
	> oblicza zapotrzebowanie na towary, wykorzystując wskaźniki rotacji
	> wie kiedy pracownik jest odpowiedzialny za powierzone mienie
	> określa rodzaje niedoborów towarowych
	> wie jak można przeciwdziałać powstawaniu niedoborów
DOBRY	Uczeń:
	> rozpoznaje zapasy towarowe na przykładach
	> oblicza i analizuje zapotrzebowanie na towary, wykorzystując wskaźniki rotacji
	> charakteryzuje rodzaje inwentaryzacji
	> ustala wielkość i charakter różnic inwentaryzacyjnych
	> rozlicza różnice inwentaryzacyjne
	> sporządza protokół różnic inwentaryzacyjnych
	> wyjaśnia w jakich sytuacjach pracownik ponosi odpowiedzialność porządkową
BARDZO DOBRY	Uczeń:
	> wie jak powinno postępować przedsiębiorstwo handlowe, aby nie dopuszczać do nieprawidłowych zapasów
	> dokonuje analizy w jaki sposób gospodarowanie zapasami może wpłynąć na zysk przedsiębiorstwa handlowego
	> zna metody przeprowadzania inwentaryzacji i potrafi przeprowadzić inwentaryzacje
CELUJĄCY	Uczeń:
	> dokonuje analizy gospodarowania zapasami wykorzystując wskaźnik rotacji na przykładzie wybranego przez siebie przedsiębiorstwa