

PROGRAM NAUCZANIA DLA ZAWODU

SPRZEDAWCA 522301

O STRUKTURZE PRZEDMIOTOWEJ

Organizacja i techniki sprzedaży

TYP SZKOŁY: ZASADNICZA SZKOŁA ZAWODOWA

RODZAJ PROGRAMU: LINIOWY

SPRZEDAWCA

symbol cyfrowy zawodu 522301

Lp.	Przedmiot	Klasa - Stopień			
		I	II	III	Ogółem
1.	Towar jako przedmiot handlu	60	42		102
2.	Organizacja i techniki sprzedaży	76	46	1	122
3.	Obsługa klienta		48	96	144
4.	Przedsiębiorca w handlu			20	20
5.	Język obcy w działalności handlowej			20	20
	Razem	136	136	136	408

ZAWÓD – SPRZEDAWCA- symbol cyfrowy zawodu – 522301

PRZEDMIOT - Organizacja i techniki sprzedaży

Liczba godzin w całym cyklu: 122 godziny

Działy programowe:

- klasa I – 76 godzin - Przygotowanie i sprzedaż towarów

- klasa II – 46 godzin - Dostawy towarów

Kolejny nr lekcji	Tematy jednostek metodycznych	Liczba godzin	Uszczegółowione efekty kształcenia	Uwagi o realizacji
1	Zapoznanie z programem nauczania i PSO. Omówienie zasad BHP.	1		
2	Rynek i jego funkcje	1	A.18.1(3)4. określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą	
3,4	Cena towarów i jej elementy. Rodzaje cen i ich wzajemne powiązania.	2	A.18.1(3)1. rozróżnić rodzaje cen towarów w zależności od stopnia obrotu towarowego	
5	Charakterystyka podatku od towarów i usług.	1	A.18.2(14)1 zidentyfikować przepisy prawne związane z podatkiem VAT	
6	Zasady funkcjonowania podatku VAT	1	A.18.2(14)2 wyjaśnić zasady funkcjonowanie podatku VAT	
7,8	Obliczanie podatku VAT	2	A.18.2(14)3. rozróżniać stawki podatku VAT	
9	Cena netto i brutto	1	A.18.1(3)3. rozróżnić ceny netto od cen brutto	
10	Sposoby ustalania cen	1	A.18.1(3)2. scharakteryzować zasady ustalania cen towarów powszechnie stosowane w handlu	
11,12	Obliczanie cen	2	A.18.1(3)5. obliczyć prawidłowo ceny	

			zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu	
13	Sprawdzian wiadomości	1		
14	Obiekty handlowe	1	A.18.2(3)1. rozróżnić formy i techniki sprzedaży;	
15	Punkt sprzedaży detalicznej	1	A.18.2(3) 3. dobrać technikę sprzedaży do posiadanego asortymentu i potrzeb klientów oraz do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży);	
16	Klasyfikacja punktów sprzedaży detalicznej	1	A.18.1(5)2. rozróżnić metody i formy prezentacji towarów;	
17	Sprzedaż samoobsługowa	1	A.18.2(3)1. rozróżnić formy i techniki sprzedaży; A.18.2(3) 3. dobrać technikę sprzedaży do posiadanego asortymentu i potrzeb klientów oraz do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży);	
18	Sprzedaż preselekcyjna	1	A.18.2(3)1. rozróżnić formy i techniki sprzedaży; A.18.2(3) 3. dobrać technikę sprzedaży do posiadanego asortymentu i potrzeb klientów oraz do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży);	
19	Zasady planowania wnętrza sklepu	1	A.18.1.(11)3. scharakteryzować zasady rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej najczęściej stosowane w handlu;	
20	Rozplanowanie sali sprzedażowej	1	A.18.1(11)5. zaplanować rozmieszczenie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w działalności handlowej	
21	Wyposażenie i urządzenia w punktach handlowych	1	A.18.1(9)2. dokonać analizy instrukcji obsługi wskazanych urządzeń technicznych;	

			PKZ(A.j)(13)3. obsługiwać wskazane programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	
22	Meble sklepowe	1	A.18.1(7)4. dobrać sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej;	
23	Wagi i inne urządzenia miernicze	1	A.18.1(9)1. rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	
24	Urządzenia kasowe	1	A.18.1(9)1. rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;	
25	Urządzenia transportowe	1	A.18.1(7)3. rozróżnić środki transportu wewnętrznego stosowane w magazynach;	
26	Sprawdzian wiadomości	1		
27	Zasady przygotowywania towarów do sprzedaży	1	A.18.1(3)4. określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą	
28	Oznaczenie towarów i znaki towarowe	1	A.18.1(4)2. odczytać oznakowania wskazanych towarów i opakowań	
29	Zasady oznakowania towarów	1	A.18.1(4)1. scharakteryzować zasady oznakowania wskazanych towarów przygotowywanych do sprzedaży	
30	Sposób uwidaczniania cen	1	A.18.1(4)2. oznaczyć w prawidłowy sposób towary przeznaczone do sprzedaży w punkcie sprzedaży;	
31	Rozmieszczanie towarów w sali sprzedażowej	1	A.18.1.(11)3. scharakteryzować zasady rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej najczęściej stosowane w handlu;	
32	Planowanie rozmieszczenia towarów w sklepie	1	A.18.1(11)5. zaplanować rozmieszczenie	

			towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w działalności handlowej;	
33	Rozmieszczanie towarów na zapleczu	1	A.18.1(11)5. zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w działalności handlowej;	
34	Strefowość rozmieszczenia towarów w sali sprzedażowej	1	A.18.1(11)4. dokonać analizy zasad rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	
35	Rozmieszczenie towarów w sklepie tradycyjnym i samoobsługowym	1	A.18.1(11)5. zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami stosowanymi w działalności handlowej	
36	Pokrewieństwo handlowe	1	A.18.1(7)4. dobrać sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej;	
37	Sprawdzian wiadomości	1		
38	Rodzaje magazynów handlowych	1	A.18.1(11)1. rozróżnić rodzaje magazynów handlowych;	
39	Zadania magazynów handlowych	1	A.18.1(11)2. wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny handlowe;	
40	Obiekty magazynowe	1	A.18.1(11)2. wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny handlowe;	
41	Wyposażenie magazynów	1	A.18.1(7)3. rozróżnić środki transportu wewnętrznego stosowane w magazynach;	
42	Warunki magazynowania	1	A.18.1(7)5. określić wpływ warunków przechowywania towarów na ich właściwości;	
43	Zmiany zachodzące podczas magazynowania	1	A.18.1(8)2. określić wpływ warunków przechowywania wskazanych towarów na ich właściwości;	
44	Zasady konserwowania towarów	1	A.18.1(8)5. wyjaśnić zasady konserwacji i	

			przechowywania wskazanych towarów;	
45	Normy jakości w zakresie przechowywania towarów	1	A.18.1(8)3. skorzystać z norm towarowych oraz normy jakości w zakresie przechowywania wskazanych towarów;	
46	Europejskie i polskie znaki jakości	1	A.18.1(2)3. zidentyfikować bezbłędnie znaki jakości,	
47	Skutki nieprzestrzegania norm jakości	1	A.18.1(8)6. przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	
48	Zasady segregacji opakowań	1	A.18.1(12)1. Zdefiniować zasady segregacji opakowań;	
49	Dokumentacja obrotu magazynowego	1	A.18.1(8)7. Scharakteryzować zasady wypełniania dokumentacji magazynowej;	
50	Klasyfikacja zapasów towarowych	1	A.18.1(8)1. rozróżnić właściwości przechowywanych towarów według ich rodzajów;	
51	Czynniki wpływające na wielkość zapasów w sklepie	1	A.18.1(7)5. określić wpływ warunków przechowywania towarów na ich właściwości;	
52	Metody obliczania zapasu przeciętnego	1	A.18.1(8)5. wyjaśnić zasady konserwacji i przechowywania wskazanych towarów;	
53	Obliczanie zapasów przeciętnych	1	A.18.1(8)8. Wyjaśnić podstawy sporządzania zapasów towarowych;	
54	Rotacja towarów	1	A.18.1(8)8. Wyjaśnić podstawy sporządzania zapasów towarowych;	
55	Rodzaje niedoborów towarowych	1	A.18.1(8)6. przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;	
56	Limity ubytków towarowych	1	A.18.1(2)4. dokonać prawidłowej diagnozy	

			przyczyn niedoborów towarowych;	
57	Obliczanie limitu ubytków	1	A.18.1(2)4. dokonać prawidłowej diagnozy przyczyn niedoborów towarowych;	
58	Sprawdzian wiadomości	1		
59	Inwentaryzacja w pracy sprzedawcy	1	A.18.1.(13)1. zidentyfikować podstawowe przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy;	
60	Rodzaje inwentaryzacji	1	A.18.1.(13)2. dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej;	
61	Rozliczenie inwentaryzacji	1	A.18.1(14)2. przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru;	
62,63	Rozliczanie wyniku inwentaryzacji	2	A.18.1(14)2. przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru;	
64	Sporządzanie protokołu inwentaryzacyjnego	1	A.18.1(2)6. sporządzić bezbłędnie protokół dotyczący wyników kontroli	
65	Odpowiedzialność materialna pracowników handlu	1	A.18.1.(13)1. zidentyfikować podstawowe przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy;	
66	Zakres czynności pracownika a odpowiedzialność materialna	1	A.18.1.(13)2. dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej;	
67	Odpowiedzialność materialna za mienie powierzone z obowiązkiem wyliczenia się lub zwrotu	1	A.18.1.(13)3. uzasadnić w logiczny sposób znaczenie odpowiedzialności materialnej w działalności handlowej;	
68	Odpowiedzialność porządkowa	1	A.18.1.(13)4. dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności porządkowej;	
69	Odpowiedzialność karna pracowników	1	A.18.1.(13)5. dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności karnej;	
70	Przyczyny strat w punktach sprzedaży	1	A.18.1(14)2. przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru;	
71	Zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą	1	A.18.1(14)1. Scharakteryzować stosowane w działalności handlowej zasady zabezpieczania towarów uszkodzeniem,	

			zniszczeniem i kradzieżą;	
72	Ubezpieczenie punktów sprzedaży	1	A.18.1(14)2. przewidzieć skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru;	
73	Formy i metody prezentowania cech i walorów użytkowych towarów.	1	A.18.1(5)2. dokonać analizy metod i form prezentacji towarów najczęściej stosowanych w handlu	
74	Programy komputerowe stosowane w handlu	1	PKZ(A.j)(13)1. rozróżnić programy komputerowe stosowane powszechnie w handlu;	
75	Obsługa wskazanych programów komputerowych wspomagających wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy	1	PKZ(A.j)(13)3. obsługiwać wskazane programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań zawodowych sprzedawcy;	
76	Podsumowanie wiadomości z kl. I	1		

KLASA II

Kolejny nr lekcji	Tematy jednostek metodycznych	Liczba godzin	Uszczegółowione efekty kształcenia	Uwagi o realizacji
1	Zapoznanie z programem nauczania i PSO. Omówienie zasad BHP.	1		
2	Popyt na towary.	1	A.18.1(3)4. określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą;	
3	Czynniki wpływające na kształtowanie popytu konsumpcyjnego.	1	A.18.1(3)4. określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą;	
4	Źródła zakupu towarów.	1	A.18.1(1)1. dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw	

			towarów powszechnie stosowane w przedsiębiorstwach handlowych;	
5	Procedura zamawiania towarów.	1	A.18.1(1)2. scharakteryzować zasady zgodnie, z którymi przyjmowane są dostawy towarów;	
6	Zasady zaopatrzenia w towary.	1	A.18.1(1)1. dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowane w przedsiębiorstwach handlowych;	
7	Organizacja przyjmowania towarów.	1	A.18.1(1)1. dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowane w przedsiębiorstwach handlowych;	
8,9	Zasady obsługi i eksploatacji urządzeń technicznych stosowanych na stanowisku do przyjmowania i magazynowania towarów.	2	A.18.1(9)1. rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu; A.18.1(9)2. wykonać analizę instrukcji obsługi urządzeń technicznych;	
10	Harmonogram dostaw.	1	A.18.1(1)3. opracowywać algorytm postępowania przy przyjmowaniu dostaw towarów;	
11	Sprawdzian wiadomości.	1		
12	Dokumentacja związana z dostawą towarów.	1	A.18.1(1)4. określić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowane	

			powszechnie w handlu;	
13,14	Wypełnianie dokumentacji związanej z dostawą towarów.	2	A.18.1(1)5.skontrolować otrzymane dokumenty pod względem formalnym i rachunkowym zgodnie z ustalonymi kryteriami;	
15	Technika odbioru ilościowego.	1	A.18.1(2)1. określić na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów w przeprowadzany w przedsiębiorstwie handlowym	
16	Technika odbioru jakościowego.	1	A.18.1(2)1. określić na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów w przeprowadzany w przedsiębiorstwie handlowym	
17	Reklamacje związane z przyjmowaniem towaru	1	A.18.1(8)4. wskazać sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych;	
18,19	Przyjmowanie dostaw towarów	2	A.18.1(2)6 dokonać przyjęcia dostawy towaru;	
20	Sprawdzian wiadomości.	1		
21	Pojęcie i znaczenie norm w obrocie towarowym.	1	A.18.1(2)2. dokonać prawidłowej interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma;	

22	Budowa i analiza treści norm.	1	A.18.1(2)2. dokonać prawidłowej interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma;	
23	Normy ISO 9000.	1	A.18.1(2)3. zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu;	
24	Zapewnienie jakości w produkcji wyrobów w krajach UE.	1	A.18.1(2)3. zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu;	
25	Wymagania dotyczące wyrobów w krajach UE.	1	PKZ(A.j)(7)2. scharakteryzować zasady oznakowania towarów stosowane powszechnie w przedsiębiorstwie handlowym;	
26	System oceny zgodności z wymaganiami UE.	1	PKZ(A.j)(7)1. zidentyfikować najistotniejsze przepisy określające zasady oznakowania towarów;	
27	Pojęcie i funkcje znaków na towarach.	1	A.18.1(2)5. uzasadnić w logiczny sposób znaczenie oznakowania towarów znakami jakości;	
248	Wyszukiwanie i interpretacja poszczególnych znaków towarowych.	1	PKZ(A.j)(7)3. odczytać prawidłowo oznakowania towarów i opakowań;	
29	Prezentacja i ocena kolekcji znaków towarowych.	1	A.18.1(4)3. zidentyfikować zasady oznakowania towarów w punkcie sprzedaży;	

30	Sprawdzian wiadomości.	1		
31	Podstawowe pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy	1	BHP(4)1. rozpoznać źródła zagrożeń dla zdrowia i życia przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży	
32	Odpowiedzialność i obowiązki pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy	1	BHP(4)5. zidentyfikować podstawowe przepisy prawa o odpowiedzialności pracodawcy w zakresie bhp;	
33	Prawa i obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy	1	BHP(4)1. rozpoznać źródła zagrożeń dla zdrowia i życia przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży	
34	Zadania i uprawnienia instytucji w zakresie ochrony pracy w Polsce	1	BHP(6)3 wyjaśnić rolę instytucji uprawnionych do ochrony zdrowia pracowników;	
35	Ergonomia pracy	1	BHP(5)2. wyjaśnić skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	
36	Wymagania dotyczące pomieszczeń pracy	1	BHP(5)1. rozpoznać źródła czynników szkodliwych przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży;	
37	Wymagania dotyczące stanowiska pracy	1	BHP(5)2. wyjaśnić skutki oddziaływania	

			czynników szkodliwych na organizm człowieka;	
38	Czynniki szkodliwe, uciążliwe i niebezpieczne w środowisku pracy	1	BHP(4)1. rozpoznać źródła zagrożeń dla zdrowia i życia przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży	
39	Środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych	1	BHP(5)2. wyjaśnić skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;	
40	Choroby zawodowe	1	BHP(6)1. zidentyfikować typowe choroby zawodowe zagrażające pracownikom przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży;	
41	Wypadki przy pracy	1	BHP(6)1. zidentyfikować typowe choroby zawodowe zagrażające pracownikom przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży;	
42	Ochrona przeciwpożarowa	1	BHP(6)2. określić sposoby zabezpieczenia się przed czynnikami szkodliwymi przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży;	
43	Obowiązki przedsiębiorcy korzystającego ze środowiska	1	BHP(6)2. określić sposoby zabezpieczenia się przed czynnikami szkodliwymi przy wykonywaniu zadań zawodowych	

			związanych z organizacją sprzedaży;	
44	Sprawdzian wiadomości.	1		
45,46	Podsumowanie wiadomości z zakresu przedmiotu.	2		

WYMAGANIA NA OCENY

POZIOM OSIĄGNIĘĆ KONIECZNYCH

na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:

- wymienić zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach,
- określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z praktyką stosowaną w przedsiębiorstwach,
- wymienić zasady gospodarowania opakowaniami,
- wymienić zasady oznakowania towarów,
- wymienić zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowane w handlu ,
- wymienić poprawnie czynniki wpływające na jakość towarów,
- wymienić podstawowe cechy jakościowe towarów,
- scharakteryzować zasady oznakowania towarów w handlu,
- rozróżnić ceny netto od cen brutto,
- rozróżnić urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu,
- rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary,
- wymienić strategie marketingowe,
- znać metody i techniki badań marketingowych,
- rozpoznać źródła zagrożeń dla zdrowia i życia oraz mienia przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży,
- zidentyfikować typowe choroby zawodowe zagrażające pracownikom przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży.

POZIOM OSIĄGNIĘĆ PODSTAWOWYCH

na ocenę dostateczną uczeń powinien:

- zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu tematycznego i samodzielnie je prezentować,
- scharakteryzować zasady przyjmowania dostaw towarów powszechnie stosowane w handlu,
- określić rodzaje dokumentów dotyczących dostaw towarów stosowanych powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych,
- skontrolować otrzymane dokumenty pod względem formalnym i rachunkowym zgodnie z ustalonymi w przedsiębiorstwie handlowym zasadami,
- określić, na czym polega odbiór ilościowy i jakościowy towarów zgodnie z praktyką stosowaną w przedsiębiorstwach handlowych,
- dokonać prawidłowej interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma,
- wymienić i scharakteryzować zasady gospodarowania opakowaniami,
- wymienić i scharakteryzować zasady oznakowania towarów,
- wymienić zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- zidentyfikować bezbłędnie wskazane znaki jakości stosowane w handlu,
- rozróżnić urządzenia techniczne najczęściej stosowane na stanowiskach pracy,
- rozróżnić rodzaje cen towarów w zależności od stopnia obrotu towarowego,
- scharakteryzować zasady ustalania cen towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżniać metody kalkulacji ceny,
- zidentyfikować podstawowe zasady oznakowania towarów przygotowywanych do sprzedaży w punkcie sprzedaży,
- rozróżnić metody i formy prezentacji towarów powszechnie stosowane w handlu,
- rozróżnić wskazane środki transportu wewnętrznego, które są stosowane powszechnie w magazynach,
- określić wpływ warunków przechowywania towarów na ich właściwości,
- scharakteryzować wskazane zasady przygotowania towarów do sprzedaży,
- rozróżnić rodzaje magazynów przechowujących wskazane towary,
- wyjaśnić funkcje, jakie pełnią magazyny w handlu,
- scharakteryzować zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej i na zapleczu,
- określić podstawowe czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów,
- rozróżnić formy i techniki sprzedaży powszechnie stosowane w handlu,
- wymienić strategie marketingowe,
- znać metody i techniki badań marketingowych,
- zidentyfikować przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej,
- scharakteryzować zasady zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą,
- znać zasady przeprowadzania inwentaryzacji w handlu,

- wyjaśnić skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka w pracy sprzedawcy,
- określić sposoby zabezpieczenia się przed czynnikami szkodliwymi przy wykonywaniu zadań zawodowych związanych z organizacją sprzedaży,
- samodzielnie i poprawnie wykonywać proste zadania,
- aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ ROZSZERZAJĄCYCH

na ocenę dobrą uczeń powinien:

- zidentyfikować przepisy dotyczące jakości, w tym HACCP stosowane w handlu,
- odczytać wskazane, powszechnie stosowane oznakowania towarów i opakowań,
- zidentyfikować zasady racjonalnej gospodarki opakowaniami w organizacji sprzedaży,
- dokonać analizy zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów powszechnie stosowanych w handlu,
- określić zależność między ceną towaru a popytem i podażą,
- scharakteryzować zasady oznakowania wskazanych towarów przygotowywanych do sprzedaży,
- odczytać oznakowania wskazanych towarów i opakowań,
- określić wpływ warunków przechowywania wskazanych towarów na ich właściwości,
- rozróżnić właściwości przechowywanych w magazynie wskazanych towarów,
- wyjaśnić w logiczny sposób zasady konserwacji i przechowywania wskazanych towarów,
- scharakteryzować poprawnie zasady rozmieszczania wskazanych towarów w magazynie i w sali sprzedażowej,
- dobrać odpowiedni sprzęt i urządzenia magazynowe do wybranej grupy towarowej,
- dobrać metodę i formę sprzedaży w zależności od asortymentu oraz w zależności od prowadzonej działalności handlowej,
- dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej
- zaplanować rozmieszczanie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami,
- dokonać bezbłędnie kalkulacji ceny sprzedaży,
- dokonać rozliczenia inwentaryzacji,
- rozumieć omawiane treści i umieć wyjaśniać je innym,
- formułować wnioski,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ DOPEŁNIAJĄCYCH

na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien:

- umieć samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach oraz je selekcjonować,
- opracowywać algorytm postępowania przy przyjmowaniu dostaw towarów,
- uzasadnić w logiczny sposób znaczenie oznakowania towarów znakami jakości,

- uzasadnić konieczność przestrzegania racjonalnej gospodarki opakowaniami w trakcie dostaw towarów,
- obliczyć prawidłowo ceny zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu,
- dokonać analizy metod i form prezentacji towarów najczęściej stosowanych w handlu,
- skorzystać z norm towarowych oraz normy jakości w zakresie przechowywania towarów,
- wskazać sposób postępowania w przypadku towarów wadliwych, zepsutych i uszkodzonych zgodnie z krajowymi przepisami,
- zanalizować instrukcje obsługi urządzeń technicznych występujących powszechnie w handlu,
- rozróżnić programy komputerowe stosowane w handlu,
- dokonać analizy przepisów prawa o odpowiedzialności materialnej, uzasadnić znaczenie odpowiedzialności materialnej w działalności handlowej,
- dobrać technikę sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów do rodzaju działalności handlowej (punktu sprzedaży),
- dobrać formy sprzedaży w zależności od posiadanego asortymentu i potrzeb klientów,
- przewidzieć skutki nieprzestrzegania norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów,
- przewidzieć najistotniejsze skutki braku odpowiedniego zabezpieczenia towaru ze wskazanej grupy asortymentowej,

POZIOM OSIĄGNIĘĆ PONADPODSTAWOWYCH

na ocenę celującą uczeń powinien:

- posiadać dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania,
- podejmować się wykonania zadań dodatkowych, znacznie wykraczających poza podstawę programową.

Wymagania na ocenę wyższą obejmują wymagania na oceny (ocenę) niższe.

sprzedawca - 522501

Przedmiot - OBSŁUGA KLIENTA

Klasa - II

Nauczyciel - mgr Krystyna Marusiak

Nazwa zawodu: sprzedawca

Podręcznik: I. Wielgosik „Obsługa klientów” eMPI2 Poznań 2013,

D. Andrzejczak, A. Mikina, B. Rzeźnik, M. Wajgner „Sprzedaż towarów” część 1
Obsługa klienta, WSiP, Warszawa 2013

Liczba godzin w całym cyklu nauczania - 144 h

Liczba godzin w klasach - II – 48 h

- III – 96 h

Nr kolejny lekcji	Temat lekcji	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:
1	Omówienie programu nauczania i PSO.	
2	Pojęcie i formy obsługi klienta	A.18.2(2)1. rozpoznać prawidłowo etyczne i nieetyczne formy postępowania przy obsłudze klientów
3	Charakterystyka zawodu sprzedawcy Zadania profesjonalnego sprzedawcy Wymagania stawiane sprzedawcom Sprzedawcy w oczach klientów	A.18.2(2)2. porównać stosowane w handlu zasady obsługi klientów w zależności od formy sprzedaży A.18.2(2)3. dokonać analizy zasad kultury i etyki sprzedawcy
4	Zasady kultury obsługi Zachowania niedopuszczalne w sali sprzedażowej	A.18.2(2)4. obsłużyć klientów zgodnie z przyjętymi powszechnie zasadami w handlu oraz zasadami kultury i etyki
5	Standard obsługi klienta	A.18.2(2)5. obsłużyć klienta w zależności od zastosowanych nowoczesnych form sprzedaży
6	Pojęcie etyki zawodowej sprzedawcy Kodeks etyki zawodowej sprzedawców w Polsce Analiza zachowań nieetycznych sprzedawców handlowych w Polsce	A.18.2(2)6. dobrać zasady obsługi klientów do danej formy sprzedaży A.18.2(4)1. zidentyfikować rodzaje klientów

7	Stres w pracy sprzedawcy	przedsiębiorstwa handlowego
	Sposoby radzenia sobie ze stresem w pracy handlowca	A.18.2(4)2. określić najczęstsze motywy zachowań klientów, którzy dokonują zakupów towarów
8	Pojęcie i klasyfikacja klientów	A.18.2(4)3. dokonać analizy zachowań klienta dokonujących zakupu towarów
9	Charakterystyka klientów indywidualnych ze względu na różne kryteria	A.18.2(4)4. zastosować podstawowe zasady i techniki aktywnego słuchania podczas obsługi klienta
	Postępowanie nabywców indywidualnych na rynku.	
10	Ekonomiczne czynniki zachowań konsumentów	A.18.2(5)1.scharakteryzować poprawnie zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej;
	Demograficzne determinanty zachowań konsumentów	A.18.2(5)3. dobrać sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta
11		A.18.2(5)4. dobrać prowadzone działania promocyjne do typu klienta;
12	Społeczno-kulturowe uwarunkowania zachowań konsumentów	A.18.2(5)5.przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta;
	Psychologiczne determinanty zachowań konsumentów	A.18.2(5)6. doskonalić umiejętności przewycięzania barier komunikacyjnych pojawiających się w handlu;
13	Marketingowe uwarunkowania zachowań konsumentów	
14	Powtórzenie wiadomości	A.18.2(6)2. rozpoznać poprawnie asortyment sprzedawanych towarów, jego cechy, właściwości, sposoby użytkowania, przechowywania;
15	Praca klasowa	
	Charakterystyka tradycyjnych metod sprzedaży	A.18.2(6)3. dokonać analizy informacji zawartych na towarach, opakowaniach, etykietach oraz ich przydatności w pracy sprzedawcy
16	Przebieg procesu sprzedaży metodą tradycyjną	A.18.2(6)4. poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania wskazanych towarów
17	Przebieg rozmowy sprzedażowej	A.18.2(6)5. zaprezentować klientom oferowane przez przedsiębiorstwo warunki sprzedaży;
18	Obserwacja sprzedaży w sklepach z tradycyjną metodą sprzedaży	A.18.2(6)6. dokonać charakterystyki towaroznawczej sprzedawanego asortymentu
19	Przyczyny porażek w trakcie rozmowy sprzedażowej	A.18.2(6)7. poinformować klienta o warunkach sprzedaży stosowanych w danym przedsiębiorstwie handlowym
20	Charakterystyka nowoczesnych metod sprzedaży	
	Charakterystyka specjalnych form sprzedaży	
	<i>Obserwacja sprzedaży w sklepach samoobsługowych</i>	
21	Prowadzenie rozmów z klientami– ćwiczenia	
22	Działalność sklepów internetowych	
23	Istota sprzedaży osobistej	
	Etapy sprzedaży akwizycyjnej	
	<i>Analiza filmów dotyczących sprzedaży bezpośredniej</i>	A.18.2(7)6. dokonać selekcji informacji pobranych z zasobów internetowych
24		

25	Prowadzenie rozmowy sprzedażowej przez telefon	dotyczących sposobów obsługi klientów
26	Trudne sytuacje w obsłudze klienta	A.18.2(7)7. współpracować z zespołem pracowników przy obsłudze klienta
27	Indywidualizacja obsługi klientów	PKZ(A.j)(11)1. uzasadnić konieczność stosowania działań marketingowych przy obsłudze klienta
	Pomiar i kształtowanie jakości obsługi klientów	
	Tajemniczy klient	
28	Charakterystyka klienta instytucjonalnego.	PKZ(A.j)(11)3. określić podstawową rolę działań marketingowych stosowanych w stosowanych przedsiębiorstwie handlowym
	Istota i poziomy komunikacji międzyludzkiej	
29	Bariery skutecznej komunikacji	PKZ(A.j)(11)4. określić znaczenie gwarancji, łączenia towarów, stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla zwiększenia sprzedaży
30	Umiejętność słuchania i mówienia w obsłudze klienta	
	Udzielanie informacji o towarach i warunkach sprzedaży	BHP(4)1. dokonać analizy możliwych zagrożeń dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związanych z wykonywaniem zadań zawodowych przy obsłudze klientów
31	Kompetencje interpersonalne kierownika sklepu	
	Pojęcie i rodzaje negocjacji	BHP(4)2.scharakteryzować podstawowe sposoby przeciwdziałania zagrożeniom przy obsłudze klientów
32	Techniki negocjacyjne	
33	Negocjacje – ćwiczenia	
34	Zasady organizacji pracy w sklepie	BHP(4)3. określić typowe choroby zawodowe występujące przy obsłudze klientów
	Podział pracy w psd	
35	<i>Zasady pracy zespołowej przy obsłudze klienta</i>	
	Zakres obowiązków na stanowiskach pracy w placówkach handlowych	
36		
37	Harmonogram pracy w sklepie	
38	Organizacja stanowiska pracy sprzedawcy	
39	Pakowanie i odważanie towaru	
40	Organizacja stanowiska pracy kasjera	
41	Powtórzenie wiadomości	
	Praca klasowa	
42		
43		
44		
45		

46		
47		
48		

PROGRAM NAUCZANIA DLA ZAWODU

SPRZEDAWCA 522301

Towar jako przedmiot handlu

O STRUKTURZE PRZEDMIOTOWEJ

TYP SZKOŁY: ZASADNICZA SZKOŁA ZAWODOWA

RODZAJ PROGRAMU: LINIOWY

SPRZEDAWCA

symbol cyfrowy zawodu 522301

Lp.	Przedmiot	Klasa - Stopień			
		I	II	III	Ogółem
1.	Towar jako przedmiot handlu	60	42	0	102
2.	Organizacja i techniki sprzedaży	76	46	0	122
3.	Obsługa klienta	0	48	96	144
4.	Przedsiębiorca w handlu	0	0	20	20
5.	Język obcy w działalności handlowej	0	0	20	20
	Razem	136	136	136	408

Zawód – SPRZEDAWCA – symbol cyfrowy zawodu 522301

PRZEDMIOT – **Towar jako przedmiot handlu** – klasa I

Nauczyciel: Krystyna Marusiak

Podręcznik: wybrane tematy - Towaroznawstwo dla ZSZ – M Mięsiarz, K Kocierz - wyd. REA;

Ogólne wiadomości z towaroznawstwa - H Radwanowicz – wyd. WSiP

Liczba godzin przedmiotu w całym cyklu: 102 godzin

Zakres programu nauczania: podstawowy

Działy programu

- klasa I – 60 godzin
 - 1. Asortyment towarowy
 - 2. Jakość towarów w handlu
- klasa II – 42 godziny
 - 3. Magazynowanie towarów
 - 4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu

Kolejny nr lekcji	Tematy jednostek metodycznych	Liczba godzin	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczniów po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Uwagi o realizacji
1	Zapoznanie z programem nauczania i PSO. Omówienie zasad BHP na zajęciach.	1		
2	Cel i zakres towaroznawstwa.	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu	

			zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
3	Zadania towaroznawstwa w pracy handlowca.	1	PKZ(A.j)(1)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
4	Pojęcia z zakresu towaroznawstwa oraz klasyfikacja towarów.	1	PKZ(A.j)(2)1. rozróżnić kryteria klasyfikacji towarów według Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług	
5	Normalizacja. Rola normalizacji. Normy - określenie, podział, budowa i symbolika.	1	PKZ(A.j)(1)1. dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma - zgodnie z obowiązującą powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych nomenklaturą	
6	Norma jako źródło informacji o jakości towarów - analizowanie treści norm.	1	PKZ(A.j)(4)1. zidentyfikować najczęściej stosowane w handlu normy towarowe, normy jakości	
7	Normy ISO 9000	1	PKZ(A.j)(4)1. zidentyfikować najczęściej stosowane w handlu 8normy towarowe, normy jakości	
8	Zapewnienie jakości w produkcji wyrobów spożywczych.	1	PKZ(A.j)(5)2. dokonać szczegółowej analizy przepisów dotyczących jakości wskazanych towarów, w tym HACCP	
9	Certyfikacja wyrobów gotowych w Polsce.	1	PKZ(A.j)(5)3. zidentyfikować prawidłowo wskazane znaki jakości stosowane w handlu	
10	Prawa i obowiązki konsumenta i sprzedawcy.	1	PKZ(A.j)(4)8. wyjaśnić powszechnie obowiązujące w handlu procedury postępowania z towarem wadliwym	
11	Gwarancja a niezgodność z umową.	1	PKZ(A.j)(5)6. ustalić bezbłędnie niezgodności między towarem dostarczonym a zamówionym	
12	Procedura reklamacyjna.	1	PKZ(A.j)(5)7. opracować scenariusz rozmowy wyjaśniającej z dostawcą w przypadku ujawnionych niezgodności wskazanych w analizowanym przypadku	
13	Właściwości fizyczne towarów.	1	PKZ(A.j)(1)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu	

			zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
14	Właściwości chemiczne towarów.	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
15	Czynniki wpływające na jakość towarów.	1	PKZ(A.j)(I)I. dokonać interpretacji pojęć: jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy, norma - zgodnie z obowiązującą powszechnie w przedsiębiorstwach handlowych nomenklaturą	
16	Białka występujące w żywności	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
17	Węglowodany i tłuszcze występujące w żywności	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
18	Witaminy, składniki mineralne, właściwości i rola.	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
19	Związki szkodliwe w żywności.	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
20	Substancje dodatkowe w żywności	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
21	Powtórzenie wiadomości.	1	PKZ(A.j)(I)2. PKZ(A.j)(2)I PKZ(A.j)(I)I PKZ(A.j)(4)I. PKZ(A.j)(5)2. PKZ(A.j)(5)3. PKZ(A.j)(4)8. PKZ(A.j)(5)6. PKZ(A,j)(5)7.	
22	Sprawdzian wiadomości.	1	PKZ(A.j)(I)2. PKZ(A.j)(2)I PKZ(A.j)(I)I PKZ(A.j)(4)I. PKZ(A.j)(5)2. PKZ(A.j)(5)3. PKZ(A.j)(4)8. PKZ(A.j)(5)6. PKZ(A,j)(5)7.	
23	Przepisy prawne dotyczące jakości wybranych towarów z uwzględnieniem procedur HACCP.	1	PKZ(A.j)(5)2. dokonać szczegółowej analizy przepisów dotyczących jakości wskazanych towarów, w tym HACCP;	
24	Kontrola jakości. Metody badań i oceny jakości.	1	PKZ(A.j)(4)3. określić rolę kontroli jakości towarów w działalności handlowej	

25	Organoleptyczna ocena wybranego towaru - ćwiczenia.	1	A. 18.1(18)1. pobrać, zgodnie z zasadami próbki wskazanych towarów do oceny organoleptycznej A.18.1(18)2. ocenić jakość wybranych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami	
26	Partia i próbka towaru. Zasady pobierania próbek.	1	A. 18.1(18)1. pobrać, zgodnie z zasadami próbki wskazanych towarów do oceny organoleptycznej	
27	Zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów,	1	PKZ(A.j)(5)l. określić prawidłowo zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów powszechnie stosowane w handlu	
28	Wady jakościowe towarów.	1	PKZ(A.j)(5)l. określić prawidłowo zasady odbioru ilościowego i jakościowego towarów powszechnie stosowane w handlu	
29	System odpowiedzialności odszkodowawczej w zakresie jakości towaru.	1	PKZ(A.j)(4)8. wyjaśnić obowiązujące w handlu procedury postępowania z towarem wadliwym;	
30	Opakowania- definicja, funkcje, podział opakowań. ;	1	PKZ(A.j)(5)8. dokonać charakterystyki powszechnie stosowanych w handlu sposobów zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem	
31	Wady i zalety różnego rodzaju opakowań. Przegląd opakowań, analiza norm przedmiotowych.	1	PKZ(A.j)(5)8. dokonać charakterystyki powszechnie stosowanych w handlu sposobów zabezpieczania towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem, zagarnięciem	
32	Oznakowanie towarów. Oznaczenia podstawowe.	1	PKZ(A.j)(5)4. dokonać analizy informacji zawartych na wskazanych opakowaniach zbiorczych zgodnie z zasadami przyjętymi w handlu	

33	Znaki towarowe i kod kreskowy.	1	PKZ(A.j)(5)4. dokonać analizy informacji zawartych na wskazanych opakowaniach zbiorczych zgodnie z zasadami przyjętymi w handlu	
34	Rozpoznawanie oznakowań i interpretowanie informacji umieszczanych na towarach, opakowaniach, etykietach.	1	PKZ(A.j)(5)4. dokonać analizy informacji zawartych na wskazanych opakowaniach zbiorczych zgodnie z zasadami przyjętymi w handlu	
35	Podstawowe określenia związane z żywnością,	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
36	Podstawowe określenia związane z żywnością,	1	PKZ(A.j)(I)2. uzasadnić przydatność wiedzy o towarach w pracy w handlu zgodnie z zaprezentowaną na zajęciach edukacyjnych ideą	
37	Podział artykułów spożywczych na grupy wg różnych kryteriów.	1	A. 18.2(1) 2. dobrać prawidłowo asortyment do wybranych grup towarowych	
38	Znakowanie żywności. Zasady znakowania żywności.	1	PKZ(A.j)(4)6. dokonać analizy aktualnie obowiązujących przepisów prawa dotyczących bezpieczeństwa zdrowotnego żywności	
39	Systemy zapewnienia bezpieczeństwa zdrowotnego żywności.	1	PKZ(A.j)(4)6. dokonać analizy aktualnie obowiązujących przepisów prawa dotyczących bezpieczeństwa zdrowotnego żywności	
40	Rodzaje, typy i charakterystyka towaroznawcza mąki. Warunki przechowywania, szkodniki magazynowe.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych) PKZ(A.j)(3)6. określić właściwy sposób magazynowania, przechowywania i transportu wskazanego towaru	
41	Podział i charakterystyka kasz	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej	

	i makaronów.		wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych) PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
42	Klasyfikacja pieczywa, charakterystyka różnego rodzaju pieczywa.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
43	Organoleptyczna ocena jakości pieczywa - ćwiczenia. Wady pieczywa.	1	A.18.1(18)2. ocenić jakość wybranych towarów zgodnie z przyjętymi kryteriami	
44	Mleko i jego przetwory	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
45	Rodzaje mięsa, wartość odżywcza i znakowanie, ocena świeżości	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
46	Charakterystyka towaroznawcza drobiu	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
47	Wartość odżywcza ryb, przechowywanie, ocena świeżości	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
48	C charakterystyka towaroznawcza Tłuszczy roślinnych i zwierzęcych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
49	Klasyfikacja, znakowanie i przechowywanie jaj.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
50	Charakterystyka towaroznawcza wybranych warzyw	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
51	Podział owoców, przechowywanie, rodzaje przetworów owocowych.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	

52	Charakterystyka i podział grzybów przetwory z grzybów	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
53	Powtórzenie - przedłużenie trwałości towarów przez dobór odpowiedniego opakowania, właściwe warunki transportu i przechowywania oraz konserwację.	1	PKZ(A.j)(4)3. A.18.1(18)1. A.18.1(18)2. PKZ(A.j)(5)I. PKZ(A.j)(5)8., PKZ(A.j)(5)4,,	
54	Sprawdzian wiadomości.	1	PKZ(A.j)(4)3. A.18.1(18)1. A.18.1(18)2. PKZ(A.j)(5)I. PKZ(A.j)(5)8., PKZ(A.j)(5)4	
55	Charakterystyka towaroznawcza wyrobów cukierniczych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
56	Podział miodów – wartość odżywcza i ocena organoleptyczna	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
59	Napoje bezalkoholowe i alkoholowe – podział, opakowanie i przechowywanie	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
60	Podsumowanie wiadomości	1		

Zawód – SPRZEDAWCA – symbol cyfrowy zawodu - 522301

PRZEDMIOT – Towar jako przedmiot handlu – klasa II

Nauczyciel: Krystyna Marusiak

Podręcznik: wybrane tematy - Towaroznawstwo dla ZSZ – M Mięsiarz, K Kocierz - wyd. REA;

Ogólne wiadomości z towaroznawstwa - H Radwanowicz – wyd. WSiP

Liczba godzin przedmiotu w całym cyklu: 102 godzin

Zakres programu nauczania: podstawowy

Działy programu

– klasa I – 60 godzin 1. Asortyment towarowy

2. Jakość towarów w handlu

– klasa II – 42 godziny 3. Magazynowanie towarów

4. Bezpieczne wykonywanie pracy w handlu

Kolejny nr lekcji	Tematy jednostek metodycznych	Liczba godzin	Uszczegółowione efekty kształcenia Uczniów po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Uwagi o realizacji
1	Zapoznanie z programem nauczania i PSO. Omówienie zasad BHP.	1		
2	Rodzaje i funkcje magazynów Wyposażenie magazynów	1	PKZ(A.j)(3)2. rozróżnić rodzaje magazynów handlowych i funkcje jakie pełnią; PKZ(A.j)(3)1. rozróżnić wskazane urządzenia magazynowe;	
3	Warunki właściwego przechowywania towarów w magazynach. Zasady rozmieszczania wybranych grup towarowych	1	PKZ(A.j)(3)3 określić czynniki wpływające na jakość wskazanych, przechowywanych towarów w magazynie; PKZ(A.j)(3)6. dobrać sposób przechowywania do rodzaju wskazanych towarów zapewniający zachowanie ich właściwości i jakości;	
4	Czynniki wpływające na jakość przechowywanych towarów. Zmiany zachodzące w towarach podczas ich	1	PKZ(A.j)(3)3. określić czynniki wpływające na jakość wskazanych, przechowywanych towarów w magazynie; PKZ(A.j)(4)7. określić procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych;	

5	Szkodniki magazynowe. Metody walki ze szkodnikami.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
6	Ubytki magazynowe, sposoby ograniczani strat ilościowych i jakościowych towarów.	1	PKZ(A.j)(3)9. określić odpowiednie warunki transportu dla kilku wskazanych grup towarów PKZ(A.j)(3)10. dobrać prawidłowo warunki transportu dla wskazanych grup towarowych	
7	Transport towarów w magazynie	1	PKZ(A.j)(3)7. określić warunki transportu dla kilku wskazanych grup towarów;	
8	Dobór środków transportu dla wskazanych grup towarowych , ochrona towarów w transporcie	1	PKZ(A.j)(3)8 dobrać warunki transportu dla wskazanych grup towarowych. PKZ(A.j)(3)4. określić sposób magazynowania, przechowywania i transportu wskazanego towaru;	
9	Utrwalanie towarów, metody konserwowania.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
10	Konserwowanie za pomocą niskiej temperatury - zamrażanie.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
11	Konserwowanie za pomocą wysokiej temperatury.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
12	Biologiczne, fizykochemiczne i chemiczne metody konserwowania.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
13	Wykaz substancji chemicznych dozwolonych do konserwowania towarów. Omówienie metod t n konserwacji i zalecanych środków konserwujących dla wybranych grup towarów.	1	PKZ(A.j)(4)7. określić właściwie procesy fizyczne, chemiczne i biologiczne, które mogą zachodzić w przechowywanych w przedsiębiorstwie handlowym towarach żywnościowych **	
14	Powtórzenie - przedłużenie trwałości towarów przez dobór odpowiedniego opakowania, właściwe warunki	1	PKZ(A.j)(4)3. A.18.1(18)1. A.18.1(18)2. PKZ(A.j)(5)l. PKZ(A.j)(5)8., PKZ(A.j)(5)4., PKZ(A.j)(3)l, PKZ(A.j)(3)2., PKZ(A.j)(3)4., PKZ(A.j)(3)6, PKZ(A.j)(3)7., PKZ(A.j)(3)8.,	

	transportu i przechowywania oraz konserwację.		PKZ(A.j)(4)7.	
15	Sprawdzian wiadomości.	1	PKZ(A.j)(4)3. A.18.1(18)1. A.18.1(18)2. PKZ(A.j)(5)l. PKZ(A.j)(5)8,, PKZ(A.j)(5)4,, PKZ(A.j)(3)l, PKZ(A.j)(3)2,, PKZ(A.j)(3)4., PKZ(A.j)(3)6, PKZ(A.j)(3)7,, PKZ(A.j)(3)8,, PKZ(A.j)(4)7.	
16	Źródła i rodzaje zagrożeń występujące w handlu	1	BHP(4)1.rozróżnić źródła i rodzaje zagrożeń dla życia i zdrowia w środowisku pracy sprzedawcy;	
16	Sposoby zapobiegania zagrożeniom życia i zdrowia	1	BHP(4)2.ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom zdrowia i życia związanych z pracą sprzedawcy;	
17	Obowiązki pracodawcy i pracownika w zakresie BHP	1	BHP(4)3.ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanych z pracą sprzedawcy;	
18	Odpowiedzialność sprzedawcy za powierzone mienie	1	BHP(4)3.ustalić sposoby zapobiegania zagrożeniom dla mienia związanych z pracą sprzedawcy;	
19	Czynniki szkodliwe dla zdrowia i życia w zawodzie handlowca	1	BHP(5)1.ustalić rodzaje czynników szkodliwych występujących w środowisku pracy sprzedawcy;	
20	Choroby zawodowe	1	BHP(6)1.rozróżnić czynniki szkodliwe dla organizmu człowieka występujące w środowisku pracy sprzedawcy; BHP(6)2.wyjaśnić działanie czynników szkodliwych w środowisku pracy sprzedawcy na organizm człowieka;	
24	Podsumowanie wiadomości.	1		
25	Sprawdzian wiadomości.	1		
26	Charakterystyka towaroznawcza wyrobów włókienniczych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	

27	Wyroby odzieżowe, oznaczanie wyrobów odzieżowych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
28	Charakterystyka towaroznawcza obuwia, typy i numeracja obuwia.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
29	Środki do prania i utrzymania czystości	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
30	Podział wyrobów kosmetycznych i ich przeznaczenie	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
31	Charakterystyka towaroznawcza wyrobów perfumeryjnych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
32	Papier i wyroby papiernicze – przechowywanie i oznakowanie	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
33	Charakterystyka towaroznawcza wyrobów ze szkła	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
34	Wyroby ceramiczne – rodzaje i ich zastosowanie	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
35	Charakterystyka towaroznawcza wybranych wyrobów elektrycznych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
36	Charakterystyka wybranych urządzeń elektrycznych i elektronicznych	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
37	Podsumowanie wiadomości.	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
38	Sprawdzian wiadomości	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
39	Zabawki dla dzieci – wymagania z zakresu	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej	

	bezpieczeństwa i higieny.		wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
40	Sprzęt sportowy – klasyfikacja i przechowywanie	1	PKZ(A.j)(2)3. dokonać bezbłędnej charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych (żywnościowych i nieżywnościowych)	
41	Podsumowanie wiadomości z klasy I i II.	1		
42	Informacja o egzaminach zawodowych.	1		