

# WYMAGANIA EDUKACYJNE – ORGANIZACJA SPRZEDAŻY REKLAMY

TECHNIK ORGANIZACJI REKLAMY PROGRAM NR 333906

## Kryteria na poszczególne oceny:

- na ocenę **dopuszczającą** uczeń powinien:
  - zdefiniować pojęcia związane z bezpieczeństwem, higieną, ergonomią oraz ochroną przeciwpożarową pracy
  - znać podstawowe funkcje programów wykorzystywanych na zajęciach
  - tworzyć proste prezentacje produktu, usługi i firmy zawierającą pełną funkcjonalność i możliwości informatyczne
  - tworzyć typowe, proste dokumenty handlowe z pomocą nauczyciela
  - wymieniać zasady tworzenia baz danych o klientach
  - wymieniać typy klientów
  - wymieniać kryteria segmentacji rynku
  - wyjaśniać zasady rozmowy sprzedażowej
  - stosować posiadane wiadomości do wykonywania elementarnych, czynności w bardzo prostych sytuacjach
  - wymieniać elementy składowe pism, rodzaje pism i blankietów
  - wymieniać elementy oferty handlowej i marketingowej
  - wymieniać elementy faktury, dowody i umowy sprzedaży
  - znać formy zamówień w reklamie
  - wymienić formy zapłaty za towar
  - znać zasady postępowania reklamacyjnego
  
- na ocenę **dostateczną** uczeń powinien:
  - rozróżniać prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bhp
  - tworzyć prezentacje produktu, usługi i firmy zawierającą pełną funkcjonalność i możliwości informatyczne z wykorzystaniem typowego oprogramowania
  - charakteryzować metody i formy prezentacji towarów
  - tworzyć bazy danych o klientach
  - klasyfikować zachowania klienta
  - omawiać elementy oferty marketingowej i handlowej
  - rozmieszczać elementy składowe pism
  - aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych
  - tworzyć typowe pisma handlowe
  - omówić formy sprzedaży produktów i usług reklamowych
  - omówić formy zapłaty za towar
  - omówić zasady postępowania reklamacyjnego
  
- na ocenę **dobrą** uczeń powinien:
  - stosować środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych
  - określać skutki oddziaływania czynników szkodliwych w środowisku pracy

- tworzyć prezentacje produktu, usługi i firmy zawierającą pełną funkcjonalność i możliwości informatyczne z wykorzystaniem różnorodnego oprogramowania
- tworzyć różnorodne bazy danych o klientach
- samodzielnie aktualizować bazy danych o klientach
- przeprowadzać segmentację rynku
- sporządzać pisma handlowe
- sporządzać fakturę sprzedaży
- sporządzać korektę faktury VAT, notę korygującą
- sporządzać ofertę handlową i marketingową
- przygotować dokumentację związaną ze sprzedażą towarów i usług reklamowych
- dobrać działania marketingowe do prowadzonej działalności gospodarczej
- wymieniać elementy składowe pism
- sporządzać różne pisma handlowe, w tym z wykorzystaniem korespondencji seryjnej

- na ocenę **bardzo dobrą** uczeń powinien:

- umieć samodzielnie poszukiwać informacji w różnych źródłach i selekcjonować je
- przewidywać zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka związane z wykonywaniem zadań zawodowych
- organizować stanowisko pracy zgodnie z przepisami prawa i BHP
- tworzyć kreatywne, nietypowe prezentacje produktu, usługi i firmy zawierającą pełną funkcjonalność i możliwości informatyczne z wykorzystaniem różnorodnego oprogramowania
- opisywać i identyfikować typy klientów
- omówić kryteria segmentacji rynku
- przeprowadzać rozmowę sprzedażową
- prezentować ofertę sprzedaży produktów i usług reklamowych
- bezbłędnie przygotować dokumenty handlowe oraz fakturę sprzedaży oraz jej korektę
- umieć wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce
- zaprezentować ofertę handlową w katalogu, broszurze, rozmowie sprzedażowej
- obsługiwać urządzenia biurowe
- realizować zamówienia w reklamie
- sporządzać zgłoszenia reklamacyjne
- swobodnie posługiwać się oprogramowaniem użytkowym
- znać pojęcia specjalistyczne, samodzielnie proponować metody i rozwiązywać złożone zdania i problemy wykorzystując różnorodne rozwiązania
- stosować programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej

- ocenę **celującą** uczeń powinien:

- posiadać wiedzę wykraczającą poza program nauczania
- samodzielnie i twórczo rozwijać swoje zainteresowania
- uczestniczyć w konkursach i olimpiadach, uzyskiwać wyróżniające wyniki, godnie reprezentować szkołę
- podejmować dodatkowe działania promocyjne

Osiągnięcie powyższych wymagań powinno być wspomagane odpowiednio przygotowaniem materiałów i zadań, a także pracą w chmurach informatycznych oraz stosowanie komunikatorów i innych sposobów elektronicznej komunikacji i przesyłania plików.

Na ocenę powinna mieć też wpływ ogólna postawa ucznia i kultura zawodowa. Jest to subiektywny czynnik, dlatego nauczyciel powinien stosować go z rozwagą.