

WYMAGANIA EDUKACYJNE Z PRZEMIOTU

ORGANIZACJA I TECHNIKI SPRZEDAŻY

Zawód sprzedawca
522301

1. Ocenę celującą otrzymuje uczeń, który:
 - posiada wiadomości i umiejętności znacznie wykraczające poza program nauczania przedmiotu organizacja i techniki sprzedaży w danej klasie
 - samodzielnie i twórczo rozwija własne uzdolnienia oraz posługując się zdobytymi wiadomościami, samodzielnie rozwiązuje złożone problemy teoretyczne i praktyczne
 - potrafi stosować wiadomości w sytuacjach nietypowych
 - osiąga sukcesy na konkursach sprawdzających wiedzę z zakresu handlu lub przedmiotów pokrewnych
 - wykazuje wysoką aktywność na lekcjach
2. Ocenę bardzo dobrą otrzymuje uczeń, który:
 - opanował pełny zakres wiedzy i umiejętności określony programem nauczania przedmiotu sprzedaż organizacja i techniki sprzedaży danej klasie
 - potrafi stosować zdobytą wiedzę do rozwiązywania problemów i zadań w nowych sytuacjach
 - wykazuje dużą samodzielność w korzystaniu z różnych źródeł informacji i pomocy naukowych
 - biegle posługuje się terminologią dotyczącą organizacji i techniki sprzedaży
 - potrafi samodzielnie określić procedury postępowania w różnych sytuacjach w działalności handlowej
 - wykazuje dużą aktywność na lekcjach
3. Ocenę dobrą otrzymuje uczeń, który:
 - opanował w dużym zakresie wiadomości i umiejętności w zakresie organizacji i technik sprzedaży
 - potrafi samodzielnie ustalić ceny na produkty handlowe
 - potrafi samodzielnie wyciągać wnioski oraz sporządzać dokumentację związaną ze sprzedażą
 - wykazuje aktywność na lekcjach
4. Ocenę dostateczną otrzymuje uczeń, który:
 - opanował wiadomości i umiejętności określone programem nauczania w danej klasie na poziomie nie przekraczającym wymagań zawartych w minimum programowym

- rozwiązuje typowe zadania teoretyczne lub praktyczne o średnim stopniu trudności
 - potrafi wyjaśnić proste pojęcia z zakresu organizacji i technik sprzedaży
 - rzadko wykazuje aktywność na lekcji
5. Ocenę dopuszczającą otrzymuje uczeń, który:
- posiada braki w opanowanym minimum wiadomości i umiejętności określonych programem nauczania w danej klasie, ale braki te nie przekreślają możliwości dalszego kształcenia
 - rozwiązuje z pomocą nauczyciela typowe problemy teoretyczne związane z pracą w handlu
 - z pomocą nauczyciela opisuje prawidłowości w organizacji i technikach sprzedaży oraz wyjaśnia podstawowe pojęcia z tego zakresu
6. Ocenę niedostateczną otrzymuje uczeń, który:
- nie opanował wiadomości i umiejętności określonych minimum programowym przedmiotu organizacja i techniki sprzedaży w danej klasie, a braki w wiadomościach i umiejętnościach uniemożliwiają dalsze zdobywanie wiedzy z tego przedmiotu
 - nie potrafi rozwiązywać zadań o niewielkim stopniu trudności, nie zna terminologii handlowej