

Kryteria oceniania dla przedmiotu "Organizacja i Techniki Sprzedaży"

Ocena celująca (6):

- Uczeń posiada wiedzę i umiejętności wykraczające poza program nauczania.
- Samodzielnie analizuje i optymalizuje procesy związane z organizacją sprzedaży, proponując innowacyjne rozwiązania.
- Potrafi projektować i wdrażać nowoczesne techniki sprzedaży dostosowane do zmieniających się warunków rynkowych.
- Aktywnie uczestniczy w projektach i konkursach branżowych, osiągając sukcesy.
- Biegłe posługuje się zaawansowanymi narzędziami i technologiami wspierającymi procesy sprzedażowe.
- Samodzielnie interpretuje i stosuje przepisy prawa handlowego oraz zasady etyki zawodowej w praktyce.

Ocena bardzo dobra (5):

- Uczeń opanował pełny zakres wiedzy z zakresu organizacji i technik sprzedaży.
- Potrafi samodzielnie analizować i usprawniać procesy sprzedażowe w przedsiębiorstwie.
- Zna i stosuje różnorodne techniki sprzedaży oraz dostosowuje je do specyfiki asortymentu i potrzeb klientów.
- Sprawnie obsługuje narzędzia i technologie wspierające sprzedaż.
- Rozumie i stosuje przepisy prawa dotyczące działalności handlowej oraz zasady etyki zawodowej.

Ocena dobra (4):

- Uczeń poprawnie wykonuje zadania związane z organizacją i technikami sprzedaży.
- Prawidłowo identyfikuje i stosuje techniki sprzedaży odpowiednie do różnych sytuacji handlowych.
- Zna podstawowe zasady organizacji procesu sprzedaży i potrafi je zastosować w praktyce.
- Posługuje się podstawowymi narzędziami i technologiami wspierającymi sprzedaż.
- Zna podstawowe przepisy prawa handlowego i zasady etyki zawodowej.

Ocena dostateczna (3):

- Uczeń zna podstawowe pojęcia i techniki związane z organizacją sprzedaży.
- Wykonuje podstawowe zadania związane z procesem sprzedaży pod nadzorem nauczyciela.
- Zna podstawowe narzędzia wykorzystywane w sprzedaży i potrafi się nimi posługiwać na poziomie podstawowym.
- Rozumie podstawowe zasady realizacji transakcji sprzedaży.

Ocena dopuszczająca (2):

- Uczeń posiada minimalny zakres wiedzy pozwalający na wykonywanie prostych czynności związanych z organizacją sprzedaży.
- Wymaga częstej pomocy nauczyciela przy realizacji zadań.
- Zna podstawowe pojęcia związane z technikami sprzedaży.

Ocena niedostateczna (1):

- Uczeń nie opanował podstawowych wiadomości i umiejętności z zakresu organizacji i technik sprzedaży.
- Nie potrafi samodzielnie wykonać nawet najprostszych czynności związanych z procesem sprzedaży.
- Nie wykazuje chęci do nauki i poprawy wyników.

Powyższe kryteria oceniania uwzględniają efekty kształcenia określone w podstawie programowej dla kwalifikacji HAN.01 "Prowadzenie sprzedaży" w zawodzie technik handlowiec, szczególnie w zakresie organizacji procesów sprzedażowych i stosowania technik sprzedaży.