**ZESPÓŁ SZKÓŁ CENTRUM KSZTAŁCENIA USTAWICZNEGO   
IM. STEFANA BATOREGO W KONINIE**

**WYMAGANIA EDUKACYJNE**

**Przedmiot: Planowanie działań sprzedażowych**

**Klasa: 4 HE**

**Rok szkolny: 2024/2025**

**Opracowanie: Kinga Łodożyńska**

**W wyniku procesu kształcenia uczeń powinien:**

1. wymienia źródła informacji o rynku
2. sporządza analizę SWOT z pozyskanych informacji o rynku
3. opisuje typy klientów przedsiębiorstwa
4. opracowuje prognozę sprzedaży na podstawie danych,
5. dobiera narzędzia promocji do oferty handlowej przedsiębiorstwa
6. zaplanować i zorganizować pracę zespołu,

7) dokonać analizy ról pełnionych przez członków zespołu,

8) określić cechy lidera niezbędne do kierowania zespołem,

9) motywować członków zespołu,

10) monitorować pracę zespołu,

11) ocenić jakość i terminowość realizacji przydzielonych zadań,

12) wprowadzić rozwiązania techniczne i organizacyjne optymalizujące pracę zespołu.

**Na ocenę dopuszczającą uczeń powinien:**

- zdefiniować z pomocą nauczyciela podstawowe pojęcia,

- częściowo omówić – z pomocą – analizę rynku, ofertę handlową, zespoły zadaniowe itp.

- przedstawić, w czasie prezentacji ustnej lub pisemnej, mniej niż połowę wymaganej przy danym temacie wiedzy,

- w obrębie poszczególnych tematów sygnalizować znajomość jedynie nielicznych zagadnień. Prezentowany przez ucznia zasób wiedzy jest dosyć chaotyczny, mało uporządkowany i rzadko uwzględniający hierarchię ważności zjawisk i procesów. Prowadzi zeszyt przedmiotowy, ma luki w zapisach lekcji i pracach domowych.

**Na ocenę dostateczną uczeń powinien:**

- opanować wiadomości podstawowe ujęte w planie wynikowym na poziomie nieprzekraczającym wymagań zawartych w podstawie programowej,

- dysponować niepełną wiedzą określoną programem nauczania,

- opanować najważniejsze wiadomości ale zapamiętywanie treści dominuje u niego nad ich rozumieniem.

W obrębie poszczególnych tematów sygnalizuje około połowy wymaganych zagadnień.

W czasie wypowiedzi ustnych i pisemnych przedstawia materiał rzeczowy w większości uporządkowany pod względem tematycznym.

**Na ocenę dobrą uczeń powinien:**

- opanować wiadomości z zakresu podstawowego i ponadpodstawowego objęte programem nauczania w sposób zadowalający,

- przejawiać niewielkie braki w zakresie wiedzy, ale udzielać prawidłowych odpowiedzi

i poprawnie rozwiązywać zadania o pewnym stopniu trudności,

- prawidłowo rozumować, dostrzegać podobieństwa i różnice pojęć,

- w czasie odpowiedzi ustnych i pisemnych przedstawić materiał rzeczowy uporządkowany pod względem tematycznym,

- rozwiązywać zadania i analizować wyniki.

**Na ocenę bardzo dobrą uczeń powinien wypełniać takie wymagania jak na ocenę dobrą, a ponadto:**

- uczeń w pełni przyswoił sobie wiadomości podstawowe i ponadpodstawowe objęte podstawą programową,

- właściwie stosuje zdobyte umiejętności i wiedzę,

- posługuje się odpowiednim słownictwem

- używa pojęć we właściwym znaczeniu,

- samodzielnie definiuje podstawowe pojęcia z obszaru planowania działań sprzedażowych

- obliczać i interpretować zadania,

- jest bardzo aktywny na lekcjach, starannie wykonuje zadania domowe i dodatkowe zadania wykraczające poza podstawowe wymagania programowe,

- chętnie angażuje się w różnego rodzaju konkursy przedmiotowe,

- posiada wzorowo prowadzony zeszyt przedmiotowy i systematycznie uczęszcza na zajęcia.

**Na ocenę celującą uczeń powinien wypełniać takie wymagania jak na ocenę bardzo dobrą, a ponadto:**

- rozwiązuje nietypowe zadania z zakresu objętego podstawą programową,

- szuka niestandardowych metod, także w opracowaniach dostępnych w Internecie czy w MCI,

- starannie wykonuje dodatkowe zadania – referaty, biogramy, odczyty, gazetki ścienne, artykuły,

- współpracuje z nauczycielem w przygotowywaniu zajęć opartych na twórczym rozwiązywaniu problemów,

- samodzielnie rozwija własne uzdolnienia,

- wzorowo prowadzi zeszyt przedmiotowy,

- uczestniczy w olimpiadach i konkursach przedmiotowych i osiąga w nich sukcesy.

**Uczeń otrzyma ocenę niedostateczną, jeżeli:**

- nie opanował wiedzy w stopniu pozwalającym na kontynuację nauki na wyższym szczeblu kształcenia, tj. w klasie programowo wyższej,

- nie rozumie podstawowych wiadomości, ujętych w planie wynikowym, myli je

i zniekształca,

- nie jest w stanie nawet przy wydatnej pomocy nauczyciela rozwiązać problemu

o elementarnym stopniu trudności,

- nie opanował koniecznej, prostej terminologii z zakresu gospodarki,

**Metody sprawdzania osiągnięć uczniów:**

* sprawdziany,
* kartkówki (z trzech ostatnich lekcji),
* odpowiedzi ustne (z trzech ostatnich lekcji),
* prace domowe pisemne,
* prezentacja wiadomości na dany temat,
* aktywność podczas lekcji,
* szczególne osiągnięcia uczniów (udział w konkursach, olimpiadach).