

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

ZESTAW PODRĘCZNIKÓW

rok szkolny 2026/2027

klasa 4

technik handlowiec

Przedmioty ogólnokształcące

Lp.	Przedmiot	Autor	Tytuł	Wydawnictwo
1.	język polski	D. Dąbrowska B. Kapela-Bagińska E. Prylińska C. Ratajczak A. Regiewicz T. Zieliński	Język polski 2. Sztuka wyrazu. Pozytywizm (część 2- kontynuacja z klasy 3) Podręcznik dla liceum i technikum. Zakresy podstawowy i rozszerzony.	Gdańskie Wydawnictwo Oświatowe (GWO)
			Język polski 3. Sztuka wyrazu. Młoda Polska (część 1) Podręcznik dla liceum i technikum. Zakresy podstawowy i rozszerzony.	
2.	język angielski	E. Higgins K. Kotorowicz Jasińska	Impulse 4 (student's book + workbook) kontynuacja	Macmillan
		M. Rosińska L. Edwards M. Cichmińska	Repetytorium. Podręcznik do szkół ponadpodstawowych. Poziom podstawowy i rozszerzony	
3.	język niemiecki	B. Jaroszewicz A. Wojdat-Niklewska	Perfekt 4 Podręcznik + zeszyt ćwiczeń	PEARSON
4.	historia	J. Kłaczek S. Roszak	Poznać przeszłość 3 i 4. Podręcznik do historii dla liceum ogólnokształcącego i technikum. Zakres podstawowy. Edycja 2024	Nowa Era
5.	geografia	T. Rachwał R. Uliszek	Oblicza geografii 2. Zakres podstawowy	Nowa Era
		Cz. Adamiak A. Dubownik	Oblicza geografii 3. Zakres podstawowy	
6.	fizyka	L. Lehman W. Polesiuk G. Wojewoda	Fizyka klasa 3 Podręcznik liceum i technikum, Zakres podstawowy. Nowa edycja	WSiP
7.	matematyka	A. Cewe M. Kruk M. Krawczyk A. Magryś-Walczak H. Nahorska	Matematyka i przykłady jej zastosowań 3 i 4 Zakres podstawowy	Podkowa
8.	religia		Informacja we wrześniu	

Przedmioty zawodowe

Zakup podręczników po uzgodnieniu z nauczycielem prowadzącym zajęcia we wrześniu

LP.	Jednostka modułowa	Autor podręcznika	Tytuł podręcznika	Wydawnictwo
1.	M4.J1. Prowadzenie działań marketingowych	H. Szulce M. Florek K. Janiszewska T. Żyminkowski	Marketing w działalności gospodarczej	WSiP
2.	M4.J2. Sporządzanie dokumentacji ekonomiczno – finansowej	B. Padurek	Sporządzanie dokumentacji ekonomiczno - finansowej	Bożena Padurek
3.	M4.J3. Planowanie działań sprzedażowych	E.Strzyżewska	Organizacja sprzedaży	eMPI2
4.	M4.J4. Monitorowanie realizacji budżetu		Opracowania własne	
5.	M5.J1 Organizowanie zakupu-sprzedaży	D.Andrzejczak A.Mikina B.Rzeźnik M.Wajgner	Organizowanie sprzedaży. Część 2	WSiP
6.	M5.J2. Organizacja gospodarki magazynowej		Opracowania własne	
7.	M5.J3. Prowadzenie działań posprzedażowych		Opracowania własne	
8.	M3. Język obcy zawodowy	M.Prekiel	Język angielski zawodowy. Prowadzenie sprzedaży w praktyce. Kwalifikacja A.18	eMPI2