

**Wymagania edukacyjne z przedmiotu:
PRZEDSIĘBIORCA W HANDLU
Klasa III Technik handlowiec.
Klasa III Branżowa Szkoła I stopnia – sprzedawca.**

Ocena dopuszczająca (2)

Uczeń potrafi:

- Wymienić podstawowe źródło prawa pracy (Kodeks pracy).
- Podać przykładowy obowiązek pracownika (np. punktualność) i pracodawcy (np. wypłata pensji).
- Wymienić formę, w jakiej powinna być zawarta umowa o pracę.
- Wskazać, że istnieją różne rodzaje urlopów (np. wypoczynkowy).
- Podać, ile wynosi podstawowy dobowy wymiar czasu pracy (8 godzin).
- Wymienić podstawowe elementy otoczenia firmy (bliższe i dalsze).
- Podać definicję giełdy towarowej i banku.
- Rozróżnić pojęcia aukcja i przetarg.
- Wskazać jeden przykład organizacji zrzeszającej przedsiębiorców (np. izba gospodarcza).
- Wymienić dwa rodzaje ubezpieczeń (np. komunikacyjne, majątkowe).
- Zdefiniować pojęcie marketingu i wymienić elementy marketing-mix (4P).
- Wymienić podstawowe rodzaje produktów i wskazać, czym jest cena.
- Rozróżnić sprzedaż bezpośrednią od pośredniej.
- Wymienić formy promocji (np. reklama, rabat).
- Wypełnić prosty kwestionariusz ankiety.
- Wymienić elementy składowe pisma urzędowego (miejscowość, data, adresaci).
-

Ocena dostateczna (3)

Uczeń potrafi:

- Wyjaśnić, kogo chronią przepisy prawa pracy.
- Wymienić niezbędne elementy treści umowy o pracę (strony, rodzaj pracy, wynagrodzenie).
- Wymienić sposoby rozwiązania umowy o pracę (np. za porozumieniem stron, za wypowiedzeniem).
- Obliczyć podstawowy wymiar urlopu wypoczynkowego (20 lub 26 dni) przy zadanych parametrach.
- Wskazać różnicę między czasem pracy a czasem dyspozycyjności.
- Wyjaśnić wpływ otoczenia rynkowego na działalność handlową.
- Opisać główne cele zrzeszania się przedsiębiorstw (fuzje, stowarzyszenia).
- Wymienić funkcje giełd towarowych oraz rodzaje targów.
- Określić rolę izb gospodarczych w reprezentowaniu interesów firm.
- Wymienić podstawowe produkty bankowe oraz zadania zakładów ubezpieczeń.
- Wyjaśnić różnicę między produktem a usługą.
- Omówić znaczenie dystrybucji w procesie sprzedaży.
- Wskazać różnice między reklamą a public relations.
- Samodzielnie sformułować proste pytania do ankiety.
- Zredagować proste pismo handlowe (np. zapytanie ofertowe) według wzoru.
- Zastosować zasady estetyki i rozmieszczenia tekstu na stronie.

Ocena dobra (4)

Uczeń potrafi:

- Scharakteryzować zasady współżycia społecznego w kontekście Kodeksu pracy.
- Prawidłowo wypełnić prosty wzór umowy o pracę.
- Rozróżnić tryby rozwiązania umowy (np. z zachowaniem okresu wypowiedzenia a bez wypowiedzenia z winy pracownika).
- Wyjaśnić pojęcia: praca w godzinach nadliczbowych oraz pora nocna.
- Omówić zasady udzielania urlopu „na żądanie” oraz urlopu macierzyńskiego/ojcowskiego.
- Scharakteryzować powiązania między firmą a jej interesariuszami (klientami, dostawcami, konkurencją).
- Omówić przebieg transakcji na giełdzie towarowej oraz procedurę przetargową.
- Wyjaśnić różnice między izbą gospodarczą a związkiem pracodawców.
- Przedstawić znaczenie targów jako narzędzia promocji i nawiązywania relacji biznesowych.
- Porównać funkcje banków komercyjnych i banku centralnego.
- Scharakteryzować etapy cyklu życia produktu.
- Wyjaśnić mechanizm ustalania ceny (popyt/podaż, koszty).
- Dobrać odpowiednie kanały dystrybucji do konkretnego rodzaju produktu.
- Zaprojektować poprawną metodologicznie ankietę badawczą.
- Samodzielnie sporządzić ofertę handlową oraz zamówienie, dbając o poprawność językową i terminologię biznesową.

•

Ocena bardzo dobra (5)

Uczeń potrafi:

- Samodzielnie sporządzić pismo dotyczące rozwiązania umowy o pracę.
- Analizować skutki prawne wadliwego rozwiązania umowy o pracę.
- Rozstrzygać proste kazusy (problemy prawne) dotyczące czasu pracy i odpoczynku dobowego/tygodniowego.
- Wykazać różnice między umową o pracę a umowami cywilnoprawnymi (zlecenie, dzieło).
- Sprawnie korzystać z tekstu źródłowego Kodeksu pracy w celu znalezienia konkretnych przepisów.
- Analizować wpływ czynników makroekonomicznych (politycznych, prawnych) na otoczenie firmy.
- Ocenić korzyści i zagrożenia płynące z procesów konsolidacji przedsiębiorstw na rynku.
- Samodzielnie przygotować krótką symulację udziału w aukcji lub procesie przetargowym.
- Uzasadnić konieczność korzystania z usług ubezpieczeniowych w celu minimalizacji ryzyka w handlu.
- Wykazać związek między stabilnością systemu bankowego a rozwojem przedsiębiorczości.
- Zaproponować kompletną strategię marketing-mix dla wybranego przedsięwzięcia.
- Dokonać analizy porównawczej różnych form promocji pod kątem ich skuteczności.
- Przeprowadzić badanie rynkowe, wyciągnąć wnioski z ankiet i przedstawić je graficznie.
- Biegłe redagować trudniejsze pisma (np. reklamacje, odpowiedzi na reklamację, ponaglenia), stosując zasady etykiety biznesowej.

Ocena celująca (6)

Uczeń:

- Biegle interpretuje skomplikowane przepisy prawa pracy w nietypowych sytuacjach
- Śledzi i omawia aktualne zmiany w przepisach (np. praca zdalna, nowe unijne dyrektywy).
- Wykazuje się postawą doradczą wobec innych uczniów w zakresie ich przyszłych praw pracowniczych.
- Rozwiązuje złożone studia przypadku dotyczące wyboru formy zrzeszania się firm w specyficznych warunkach rynkowych.
- Wykazuje się kreatywnością w tworzeniu kampanii promocyjnej.
- Rozwiązuje złożone sytuacje problemowe w korespondencji handlowej (np. negocjowanie warunków w odpowiedzi na ofertę).