

**ZESPÓŁ SZKÓŁ EKONOMICZNYCH  
DĄBROWA GÓRNICZA  
2005/2006**



**PROGRAM ZAJĘĆ  
PRZYGOTOWANIE DO PREZENTACJI**

**WYKONANIE:  
mgr inż. Mariola Nowak**

**SPIS TREŚCI:**

1. ZAŁOŻENIA PROGRAMOWE
2. OGÓLNE CELE KSZTAŁCENIA
3. TREŚCI PROGRAMOWE
4. MONITOROWANIE POSTĘPÓW UCZNIÓW

## **I ZAŁOŻENIA PROGRAMOWE**

Program zajęć „Przygotowanie do prezentacji” opracowany został w oparciu o informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje zawodowe w zawodzie sprzedawca 522 [01]. Informator opracowany został przez Okręgową Komisję Egzaminacyjną w Krakowie w porozumieniu z Centralną Komisją Egzaminacyjną w Warszawie.

## **II OGÓLNE CELE KSZTAŁCENIA**

Przygotowanie uczniów do etapu praktycznego egzaminu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe w zawodzie sprzedawcy.

## TREŚCI PROGRAMOWE

### *CZEŚĆ PRAKTYCZNA*

Lp.	Treści	Zagadnienia	Przewidziany termin	Uwagi
<b>KLASA I</b>				
1	Przebieg egzaminu potwierdzającego kwalifikacje zawodowe	Omówienie poszczególnych etapów egzaminu, wymagań niezbędnych do otrzymania dyplomu.	XI	
2	Planowanie czynności związanych z wykonaniem zadania	- sporządzanie planu działania - sporządzanie wykazu niezbędnych surowców, materiałów, sprzętu kontrolno – pomiarowego, narzędzi - wykonywanie niezbędnych obliczeń, rysunków lub szkiców pomocniczych	I	
3	Organizowanie stanowiska pracy	- rozmieszczanie na stanowisku pracy materiałów, narzędzi, urządzeń i sprzętu zgodnie z zasadami BHP oraz ochrony p.p. - poznanie zasad sprawdzania stanu technicznego maszyn i urządzeń - dobieranie odzieży roboczej i środków ochrony indywidualnej w zależności od branży	III	
4	Obsługa wskazanego typu klienta przy stoisku określonej branży	- inscenizacja rozmowy sprzedażowej z uwzględnieniem typu psychologicznego klienta - udzielenie porady na stoisku obsługi klienta - wykonywanie operacji rachunkowo – kasowych oraz sporządzanie dokumentów sprzedaży - poznanie przepisów sanitarno - epidemiologicznych - zasady utrzymywania ładu i porządku na stanowisku pracy	IV	
5	Zaprezentowanie efektu wykonanego zadania	- uzasadnianie sposobu wykonania zadania ocenie jakości wykonanego zadania	V	
<b>KLASA II</b>				
1	Autoprezentacja	- przedstawienie krótkiej charakterystyki własnej osoby na forum klasy - komunikacja werbalna i niewerbalna		
2	Typy klientów	Charakterystyka typów klienta, omówienie zasad postępowania z wybranym typem klienta		
3	Rozmowa sprzedażowa	Prowadzenie rozmowy sprzedażowej, dostosowanej do danego typu klienta		
4	Inkaso należności	Obsługa kasy fiskalnej – ćwiczenia. Obliczanie należności, wydawanie reszty, ocena wykonywanych ćwiczeń		
5	Wystawianie faktury VAT	Wystawianie faktury VAT – analiza wystawionej faktury, wskazywanie popełnionych błędów		

**Powyższe punkty dotyczą handlu detalicznego. Te same punkty omawiane będą w odniesieniu do handlu hurtowego. Termin IV 2007.**

**Miesiące maj i czerwiec przeznaczone będą na powtórzenie materiału.**

**IV MONITOROWANIE PRACY UCZNI**

Efektywność przyswajania omawianego materiału kontrolowana będzie w postaci ćwiczeń sprawdzających (materiały ksero).

Zajęcia „Przygotowanie do prezentacji” zostaną podsumowane w postaci egzamin próbnego oraz Turnieju na najlepszego ucznia w zawodzie sprzedawcy.