

Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie

(kształcenie według podstawy programowej z 2017 r.)

Sprzedawca
522301

 **CENTRALNA
KOMISJA
EGZAMINACYJNA**

Warszawa 2017

Informator opracowała Centralna Komisja Egzaminacyjna w Warszawie
we współpracy z Okręgową Komisją Egzaminacyjną w Poznaniu.

Spis treści

Wstęp	4
Informacje o zawodzie.....	6
1. Zadania zawodowe.....	6
2. Wyodrębnienie kwalifikacji w zawodzie	6
3. Możliwości kształcenia w zawodzie	6
Wymagania egzaminacyjne z przykładami zadań	7
Kwalifikacja AU.20 Prowadzenie sprzedaży	7
1. Przykłady zadań do części pisemnej egzaminu	7
2. Przykład zadania do części praktycznej egzaminu oraz kryteria oceniania	11
Podstawa programowa kształcenia w zawodzie	15

WSTĘP

Informator o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie jest podzielony na dwie części:

- pierwsza zawiera informacje ogólne o zawodzie oraz możliwości dalszego kształcenia w zawodzie, uzupełniania wykształcenia w różnych formach,
- druga zawiera wymagania egzaminacyjne z przykładami zadań oraz podstawę programową dla zawodu.

Do każdej kwalifikacji, do każdego zestawu efektów kształcenia, zostały wybrane umiejętności reprezentatywne dla zawodu. Do tych umiejętności przypisano najważniejsze wymagania ogólne jako rozwinięcia oraz zamieszczono przykładowe zadanie z podaną odpowiedzią prawidłową.

Zamieszczony jest również przykład zadania do części praktycznej egzaminu dla wybranych umiejętności z kwalifikacji w zawodzie.

Zadania w informatorze nie wyczerpują wszystkich przykładowych zadań, które mogą wystąpić w arkuszach egzaminacyjnych. Informator nie może być główną wskazówką do planowania procesu kształcenia w zawodzie, a kształcenie powinno odbywać się zgodnie z programami nauczania opracowanymi według obowiązującej podstawy programowej kształcenia w zawodzie.

Egzamin potwierdzający kwalifikacje w zawodzie jest przeprowadzany:

- a. z zakresu danej kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie lub w zawodach zgodnie z klasyfikacją zawodów szkolnictwa zawodowego,
- b. na podstawie wymagań określonych w podstawie programowej kształcenia w zawodach.

Przez kwalifikację w zawodzie należy rozumieć wyodrębniony w danym zawodzie zestaw oczekiwanych efektów kształcenia, których osiągnięcie potwierdza świadectwo wydane przez okręgową komisję egzaminacyjną, po zdaniu egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie w zakresie jednej kwalifikacji.

Część pisemna egzaminu trwa 60 minut i przeprowadzana jest w formie testu składającego się z 40 zadań zamkniętych, zawierających cztery odpowiedzi do wyboru, z których tylko jedna jest prawidłowa. Można uzyskać max. 40 punktów. Część pisemna egzaminu jest przeprowadzana z wykorzystaniem elektronicznego systemu przeprowadzania egzaminu lub arkuszy i kart odpowiedzi.

Część praktyczna egzaminu jest przeprowadzana w formie zadania praktycznego i polega na wykonaniu przez zdającego zadania egzaminacyjnego zawartego w arkuszu egzaminacyjnym na stanowisku egzaminacyjnym. Część praktyczna egzaminu jest przeprowadzana według modelu (formy):

- a. w (wykonanie) – gdy rezultatem końcowym jest wyrób lub usługa,
- b. wk (wykonanie przy komputerze) – gdy rezultatem końcowym jest wyrób lub usługa, uzyskana z wykorzystaniem komputera,
- c. d (dokumentacja) – gdy jedynym rezultatem końcowym jest dokumentacja,
- d. dk (dokumentacja przy komputerze) – gdy jedynym rezultatem końcowym jest dokumentacja uzyskana z wykorzystaniem komputera.

Oczekiwane rezultaty zadania podlegają ocenie przez egzaminatora w trakcie trwania egzaminu lub po jego zakończeniu, zgodnie z podanymi kryteriami.

Przed przystąpieniem do dalszej lektury *Informatora* warto zapoznać się z ogólnymi zasadami obowiązującymi na egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie od roku szkolnego 2017/2018. Są one określone w ustawie o systemie oświaty z dnia 7 września 1991 r. (j.t. Dz. U. z 2016 r., poz.1943 ze zm.) oraz w *rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017 r. w sprawie szczegółowych warunków i sposobu przeprowadzania egzaminu potwierdzającego kwalifikacje w zawodzie* oraz w formie skróconej w części ogólnej *Informatora o egzaminie potwierdzającym kwalifikacje w zawodzie od roku szkolnego 2017/2018*, dostępnego na stronie internetowej Centralnej Komisji Egzaminacyjnej (www.cke.edu.pl) oraz na stronach internetowych okręgowych komisji egzaminacyjnych.

INFORMACJE O ZAWODZIE

1. Zadania zawodowe

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie **sprzedawca** powinien być przygotowany do wykonywania następujących zadań zawodowych:

- 1) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;
- 2) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży.

2. Wyodrębnienie kwalifikacji w zawodzie

W zawodzie **sprzedawca** wyodrębniono jedną kwalifikację.

Numer kwalifikacji (kolejność)	Symbol kwalifikacji z podstawy programowej	Nazwa kwalifikacji
K1	AU.20	<i>Prowadzenie sprzedaży</i>

3. Możliwości kształcenia w zawodzie

Od roku szkolnego 2017/2018 kształcenie w zawodzie **sprzedawca** jest realizowane w klasach pierwszego 3-letniej branżowej szkoły pierwszego stopnia.

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie **sprzedawca** po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.20 Prowadzenie sprzedaży* może uzyskać dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie technik handlowiec po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.25 Prowadzenie działalności handlowej* lub w zawodzie technik księgarstwa po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.24 Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej* oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub średniego branżowego.

Od dnia 1 stycznia 2020 r. przewidziano możliwość kształcenia na kwalifikacyjnych kursach zawodowych w zakresie kwalifikacji *AU.20 Prowadzenie sprzedaży*.

WYMAGANIA EGZAMINACYJNE Z PRZYKŁADAMI ZADAŃ

Kwalifikacja K1

AU.20 Prowadzenie sprzedaży

1. Przykłady zadań do części pisemnej egzaminu dla wybranych umiejętności z kwalifikacji *AU.20 Prowadzenie sprzedaży*

1.1. Organizowanie sprzedaży

Umiejętność 1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów, na przykład:

- stosuje zasady przyjmowania towarów;
- dokumentuje dostawę towarów.

Przykładowe zadanie 1.

Który dokument potwierdza przyjęcie towarów do magazynu hurtowni?

- A. Wz - Wydanie na zewnątrz.
- B. Pz - Przyjęcie z zewnątrz.
- C. Faktura VAT.
- D. Rachunek.

Odpowiedź prawidłowa: **B.**

Umiejętność 3) przestrzega zasad ustalania cen towarów, na przykład:

- stosuje zasady kalkulacji ceny w sprzedaży hurtowej i detalicznej z uwzględnieniem sposobów obliczania marży;
- oblicza ceny towarów po obniżkach lub podwyżkach cen.

Przykładowe zadanie 2.

Oblicz cenę detaliczną kuchenki mikrofalowej, jeżeli jej cena zakupu netto wynosi 200 zł, marża detaliczna liczona jest w wysokości 20% ceny zakupu, a podatek VAT wynosi 23%.

- A. 240,00 zł
- B. 286,00 zł
- C. 295,20 zł
- D. 307,50 zł

Odpowiedź prawidłowa: **C.**

Umiejętność 11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej, na przykład:

- stosuje zasady rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej z uwzględnieniem: wagi towaru i wielkości opakowania, cech fizykochemicznych i wymaganych warunków przechowywania, wielkości i częstości sprzedaży towaru, branży i grupy asortymentowej towarów.

Przykładowe zadanie 3.

W sąsiedztwie których towarów mogą być ułożone ciastka sprzedawane luzem?



Odpowiedź prawidłowa: B.

1.2. Sprzedaż towarów

Umiejętność 1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży, na przykład:

- rozróżnia właściwości fizyczne, chemiczne, użytkowe i estetyczne towarów przeznaczonych do sprzedaży;
- rozróżnia rodzaje asortymentu towarów;
- określa strukturę asortymentu towarów.

Przykładowe zadanie 4.

Które sery należą do grupy serów dojrzewających podpuszczkowych miękkich z porostem pleśniowym?

- A. Brie i camembert.
- B. Parmezan i cheddar.
- C. Rokpol i gorgonzola.
- D. Mozzarella i oszczypek.

Odpowiedź prawidłowa: **A**.

Umiejętność 8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży, na przykład:

- realizuje zamówienie od klienta w różnych formach sprzedaży hurtowej i detalicznej;
- rozróżnia dokumenty związane z realizacją zamówienia w różnych formach sprzedaży;
- ustala kwotę należności za sprzedane towary.

Przykładowe zadanie 5.

Korzystając z danych w tabeli oblicz kwotę należności, którą powinien zapłacić klient za zakupione towary: 2 kg jabłek, 0,60 kg gruszek i 0,30 kg pieczarek.

Nazwa towaru	Cena detaliczna za 1 kg
Jabłka	2,50 zł
Gruszki	4,00 zł
Pieczarki	6,00 zł

- A. 9,20 zł
- B. 9,80 zł
- C. 11,00 zł
- D. 12,00 zł

Odpowiedź prawidłowa: **A**.

Umiejętność 16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji, na przykład:

- stosuje procedury przyjmowania i rozpatrywania reklamacji;
- identyfikuje dokumenty związane z reklamacją towarów.

Przykładowe zadanie 6.

W jakim terminie sprzedawca ma obowiązek ustosunkowania się do żądania klienta domagającego się wymiany lub naprawy reklamowanego towaru?

- A. W ciągu 7 dni od dnia złożenia reklamacji.
- B. W ciągu 14 dni od dnia złożenia reklamacji.
- C. W ciągu 1 miesiąca od dnia złożenia reklamacji.
- D. W ciągu 2 miesięcy od dnia złożenia reklamacji.

Odpowiedź prawidłowa: **B.**

2. Przykład zadania do części praktycznej egzaminu dla wybranych umiejętności z kwalifikacji AU.20 Prowadzenie sprzedaży

Przygotuj stanowisko sprzedażowe:

- pobierz z magazynu towary zgodnie z listą towarów do pobrania z magazynu – Tabela 1,
- sprawdź terminy przydatności towarów do użycia, wycofaj towary, których nie można dopuścić do sprzedaży i umieść je w pudełku z napisem „Wycofane z obrotu”,
- pozostałe towary oznakuj cenami za pomocą metkownicy, potrzebne informacje znajdziesz w Tabeli 2,
- ułóż towary na regale do ekspozycji towarów, sporządź wywieszki cenowe i umieść je przy towarach,
- z koperty z napisem „Pogotowie kasowe” wyjmij gotówkę do wydania reszty i wprowadź ją do kasy fiskalnej.

Zrealizuj zamówienie klienta:

- sprzedaj klientowi towary zgodnie z zamówieniem klienta - Tabela 3,
- wprowadź sprzedaż towarów do kasy fiskalnej,
- przyjmij zapłatę (pieniądze klienta umieszczone są w kopercie z napisem „Pieniądze klienta”),
- wydrukuj paragon i wydaj resztę dla klienta (resztę oraz wydrukowany paragon umieść w kopercie „Pieniądze klienta”).
- zapakuj towary dla klienta.

Ustal stan końcowy gotówki w kasie i wypełnij druk „Wpłata gotówkowa”:

- dokonaj wpłaty 20,00 zł z utargu na rachunek bankowy sklepu (pieniądze umieść w kopercie z napisem „Utarg”),
- wypełnij druk „Wpłata gotówkowa”, znajdujący się w arkuszu egzaminacyjnym,
- ustal stan końcowy gotówki w kasie i wypełnij Tabelę 4, znajdującą się w arkuszu egzaminacyjnym.

Zapakowane towary dla klienta oraz kopertę z napisem „Pieniądze klienta” pozostaw na stanowisku egzaminacyjnym.

Tabela 1. Lista towarów do pobrania z magazynu

Lp.	Nazwa towaru	J.m.	Ilość
1	Szampon dla dzieci Bambino	szt.	1
2	Szampon dla dzieci Johnsons	szt.	1
3	Oliwka dla dzieci Johnsons	szt.	1
4	Oliwka Bambino z witaminą F	szt.	1
5	Mydło w kostce Bambino	szt.	2
6	Mydło w płynie Bambino	szt.	1
7	Puder dla dzieci i niemowląt	szt.	1

Tabela 2. Wykaz kodów i cen detalicznych

Lp.	Nazwa towaru	Kod	Jednostka miary	Stawka podatku VAT [%]	Cena detaliczna [zł]	
					netto	brutto
1	Szampon dla dzieci Bambino	01	szt.	23	4,88	6,00
2	Szampon dla dzieci Johnsons	02	szt.	23	8,13	10,00
3	Oliwka dla dzieci Johnsons	12	szt.	23	9,76	12,00
4	Oliwka Bambino z witaminą F	11	szt.	23	9,35	11,50
5	Mydło w kostce Bambino	21	szt.	23	1,46	1,80
6	Mydło w płynie Bambino	25	szt.	23	4,47	5,50
7	Puder dla dzieci i niemowląt	40	szt.	23	6,50	8,00

Tabela 3. Zamówienie klienta

Lp.	Nazwa towaru	J.m.	Ilość
1	Szampon dla dzieci Bambino	szt.	1
2	Oliwka Bambino z witaminą F	szt.	1
3	Mydło w kostce Bambino	szt.	2
4	Puder dla dzieci i niemowląt	szt.	1

Czas przeznaczony na wykonanie zadania wynosi 150 minut.

Ocenie podlegać będą 3 rezultaty:

- przygotowane stanowisko sprzedażowe,
- zrealizowane zamówienie klienta,
- wypełniona tabela „Stan końcowy gotówki w kasie” i druk „Wpłata gotówkowa”

oraz

przebieg przygotowania stanowiska do sprzedaży.

Tabela 4. Stan końcowy gotówki w kasie

Stan początkowy	
Utarg	
Razem	
Wpłata na rachunek bankowy	
Stan końcowy	

Druk „Wpłata gotówkowa”

Polecenie przelewu / wpłata gotówkowa

nazwa odbiorcy

nazwa odbiorcy cd.

nr rachunku odbiorcy

W P * waluta PLN kwota

nr rachunku zlecniodawcy (przelew) / kwota słownie (wpłata)

nazwa zlecniodawcy

nazwa zlecniodawcy cd.

tytułem

tytułem c.d.

06

Opłata:

pieczęć, data i podpis(y) zlecniodawcy

odcinek dla banku zlecniodawcy

Kryteria oceniania wykonania zadania praktycznego będą uwzględniać:

- przygotowane stanowisko sprzedażowe;
- zrealizowane zamówienie klienta;
- wypełniona tabela „Stan końcowy gotówki w kasie” i druk „Wpłata gotówkowa”;
- przebieg przygotowania stanowiska do sprzedaży.

Umiejętności sprawdzane zadaniem praktycznym:

1. Organizowanie sprzedaży

- 1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;
- 2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;
- 4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;
- 9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;
- 11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;

2. Sprzedaż towarów

- 3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;
- 8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;
- 9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;
- 11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;
- 12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów.

Inne zadania praktyczne z zakresu kwalifikacji *AU.20 Prowadzenie sprzedaży* mogą dotyczyć:

- sprzedaży towarów w jednostce handlu hurtowego,
- sporządzenia i wydrukowania z kasy fiskalnej: raportu dobowego, dokumentów potwierdzających przyjęcie gotówki do kasy fiskalnej na początek zmiany i wypłatę gotówki z kasy fiskalnej po zakończeniu sprzedaży,
- zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem lub kradzieżą,
- przeprowadzenia inwentaryzacji towarów,
- ustalania cen towarów,
- sprzedaży towarów w hurtowni, sporządzenia w programie komputerowym i wydrukowania np.: dowodów przyjęcia towarów do magazynu i wydania ich z magazynu, faktury sprzedaży.

PODSTAWA PROGRAMOWA KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE

PODSTAWA PROGRAMOWA KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE SPRZEDAWCA- 522301.

1. CELE KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie sprzedawca powinien być przygotowany do wykonywania następujących zadań zawodowych:

- 1) przyjmowania dostaw oraz przygotowywania towarów do sprzedaży;
- 2) wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży.

2. EFEKTY KSZTAŁCENIA

Do wykonywania wyżej wymienionych zadań zawodowych niezbędne jest osiągnięcie zakładanych efektów kształcenia na które składają się:

1) Efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów

(BHP). Bezpieczeństwo i higiena pracy

Uczeń:

- 1) rozróżnia pojęcia związane z bezpieczeństwem i higieną pracy, ochroną przeciwpożarową, ochroną środowiska i ergonomią;
- 2) rozróżnia zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce;
- 3) określa prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy;
- 4) przewiduje zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka oraz mienia i środowiska związane z wykonywaniem zadań zawodowych;
- 5) określa zagrożenia związane z występowaniem szkodliwych czynników w środowisku pracy;
- 6) określa skutki oddziaływania czynników szkodliwych na organizm człowieka;
- 7) organizuje stanowisko pracy zgodnie z obowiązującymi wymaganiami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;
- 8) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych;
- 9) przestrzega zasad bezpieczeństwa i higieny pracy oraz stosuje przepisy prawa dotyczące ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska;
- 10) udziela pierwszej pomocy poszkodowanym w wypadkach przy pracy oraz w stanach zagrożenia zdrowia i życia.

(PDG). Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej

Uczeń:

- 1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;
- 2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;
- 3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;

- 4) rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży i powiązania między nimi;
- 5) analizuje działania prowadzone przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży;
- 6) inicjuje wspólne przedsięwzięcia z różnymi przedsiębiorstwami z branży;
- 7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;
- 8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej;
- 9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej;
- 10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;
- 11) planuje działania związane z wprowadzaniem innowacyjnych rozwiązań;
- 12) stosuje zasady normalizacji;
- 13) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej.

(JOZ). Język obcy ukierunkowany zawodowo

Uczeń:

- 1) posługuje się zasobem środków językowych (leksykalnych, gramatycznych, ortograficznych oraz fonetycznych), umożliwiających realizację zadań zawodowych;
- 2) interpretuje wypowiedzi dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych artykułowane powoli i wyraźnie, w standardowej odmianie języka;
- 3) analizuje i interpretuje krótkie teksty pisemne dotyczące wykonywania typowych czynności zawodowych;
- 4) formułuje krótkie i zrozumiałe wypowiedzi oraz teksty pisemne umożliwiające komunikowanie się w środowisku pracy;
- 5) korzysta z obcojęzycznych źródeł informacji.

(KPS). Kompetencje personalne i społeczne

Uczeń:

- 1) przestrzega zasad kultury i etyki;
- 2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;
- 3) potrafi planować działania i zarządzać czasem;
- 4) przewiduje skutki podejmowanych działań;
- 5) ponosi odpowiedzialność za podejmowane działania;
- 6) jest otwarty na zmiany;
- 7) stosuje techniki radzenia sobie ze stresem;
- 8) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;
- 9) przestrzega tajemnicy zawodowej;
- 10) negocjuje warunki porozumień;
- 11) jest komunikatywny;
- 12) stosuje metody i techniki rozwiązywania problemów;
- 13) współpracuje w zespole.

2) Efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru administracyjno- usługowego, stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów PKZ(AU.j)

PKZ(AU.j) Umiejętności stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodach: sprzedawca, technik handlowiec, technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych

Uczeń:

- 1) posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa;
- 2) klasyfikuje towary według określonych kryteriów;
- 3) przestrzega zasad magazynowania, przechowywania i transportu towarów;
- 4) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości dotyczących przechowywania i konserwacji towarów;
- 5) przestrzega zasad odbioru towarów;
- 6) rozróżnia rodzaje opakowań towarów;
- 7) przestrzega zasad pakowania i oznakowania towarów;
- 8) przestrzega zasad gospodarki opakowaniami;
- 9) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;
- 10) przestrzega procedur postępowania reklamacyjnego;
- 11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;
- 12) sporządza dokumenty związane z wykonywaną pracą;
- 13) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań.

3) Efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie sprzedawca

AU.20 Prowadzenie sprzedaży

1. Organizowanie sprzedaży

Uczeń:

- 1) przestrzega zasad przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów;
- 2) dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;
- 3) przestrzega zasad ustalania cen towarów;
- 4) oznakowuje towary przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży;
- 5) stosuje metody i formy prezentacji towarów;
- 6) informuje klientów indywidualnych i instytucjonalnych o ofercie sprzedażowej;
- 7) określa formy transportu wewnętrznego i magazynowania towarów;
- 8) przestrzega norm towarowych oraz norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów;
- 9) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 10) przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;
- 11) przestrzega zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;
- 12) prowadzi racjonalną gospodarkę opakowaniami;
- 13) stosuje przepisy prawa o odpowiedzialności materialnej;
- 14) zabezpiecza towary przed uszkodzeniem, zniszczeniem i kradzieżą;
- 15) przeprowadza inwentaryzację towarów.

2. Sprzedaż towarów

Uczeń:

- 1) charakteryzuje asortyment towarów do sprzedaży;
- 2) przestrzega zasad obsługi klienta w różnych formach sprzedaży;
- 3) stosuje różne formy i techniki sprzedaży;
- 4) określa rodzaje zachowań klientów;
- 5) przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej;
- 6) udziela informacji o towarach i warunkach sprzedaży;
- 7) prezentuje ofertę handlową;
- 8) realizuje zamówienia klientów w różnych formach sprzedaży;
- 9) dokonuje inkasa należności oraz rozliczeń finansowych;
- 10) zabezpiecza i odprowadza utarg;
- 11) wykonuje czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;
- 12) obsługuje urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy;
- 13) sporządza dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów;
- 14) stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT;
- 15) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;
- 16) przestrzega procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.

3. WARUNKI REALIZACJI KSZTAŁCENIA W ZAWODZIE

Szkoła podejmująca kształcenie w zawodzie sprzedawca powinna posiadać pracownię organizowania i prowadzenia sprzedaży, wyposażoną w:

- 1) stanowisko komputerowe dla nauczyciela z dostępem do Internetu;
- 2) stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia), drukarki, skanery (po jednym urządzeniu na cztery stanowiska komputerowe), pakiet programów biurowych, projektor multimedialny;
- 3) stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów), obejmujące: komputer z podłączeniem do drukarki sieciowej, z oprogramowaniem do obsługi sprzedaży i gospodarki magazynowej, urządzenia do rejestrowania sprzedaży, urządzenia do przechowywania, eksponowania, transportu i znakowania towarów, atrapy towarów, materiały do pakowania towarów, przyrządy do kontroli jakości i warunków przechowywania towarów oraz do określania masy i wielkości towarów, druki dokumentów dotyczących organizacji i prowadzenia sprzedaży, instrukcje obsługi urządzeń.

Kształcenie praktyczne może odbywać się w: pracowniach szkolnych, placówkach kształcenia praktycznego oraz przedsiębiorstwach handlowych stanowiących potencjalne miejsca zatrudnienia absolwentów szkół kształcących w zawodzie.

4. MINIMALNA LICZBA GODZIN KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO¹⁾

Efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów oraz efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru administracyjno-usługowego, stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów	200 godz.
AU.20 Prowadzenie sprzedaży	700 godz.

¹⁾ W szkole liczbę godzin kształcenia zawodowego należy dostosować do wymiaru godzin określonego w przepisach w sprawie ramowych planów nauczania dla publicznych szkół, przewidzianego dla kształcenia zawodowego w danym typie szkoły, zachowując minimalną liczbę godzin wskazanych w tabeli odpowiednio dla efektów kształcenia: wspólnych dla wszystkich zawodów i wspólnych dla zawodów w ramach obszaru kształcenia, stanowiących podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów oraz właściwych dla kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie.

5. MOŻLIWOŚCI UZYSKIWANIA DODATKOWYCH KWALIFIKACJI W RAMACH OBSZARU KSZTAŁCENIA

Absolwent szkoły kształcącej w zawodzie sprzedawca po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.20 Prowadzenie sprzedaży* może uzyskać dyplom potwierdzający kwalifikacje w zawodzie technik handlowiec po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.25 Prowadzenie działalności handlowej* lub w zawodzie technik księgarstwa po potwierdzeniu kwalifikacji *AU.24 Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej* oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub średniego branżowego.