



**Fundusze  
Europejskie**  
Wiedza Edukacja Rozwój



**Rzeczpospolita  
Polska**

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny



## **PROGRAM NAUCZANIA KURSU UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH**

### **HAN.02.2. Podstawy handlu**

w zakresie kwalifikacji

### **HAN.02. Prowadzenie działań handlowych**

wyodrębnionej w zawodzie

**technik handlowiec 522305**

Branża handlowa (HAN)

Warszawa 2021

**Autor:** mgr Anna Wawruch-Lis

**Recenzenci:**

**Recenzent 1: nauczyciel konsultant w zakresie kształcenia zawodowego** mgr Anna Piszczek

**Recenzent 2: przedstawiciel pracodawców właściwy dla danego zawodu** mgr Edyta Kozieł

**Ekspert:** mgr Joanna Zagalska

Poziom PRK dla kwalifikacji pełnej: IV Polskiej Ramy Kwalifikacji

Poziom PRK dla kwalifikacji cząstkowych: HAN.02. Prowadzenie działań handlowych, poziom 4 Polskiej Ramy Kwalifikacji

**Program opracowany we współpracy podmiotów z otoczenia społeczno-gospodarczego wskazanego we wniosku o powierzenie grantu na opracowanie modelowego kwalifikacyjnego kursu zawodowego (KKZ): Eurokreator s.c. Rafał Kunaszyk, Anna Kunaszyk.**

Program Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój

Oś priorytetowa II

Efektywne polityki publiczne dla rynku pracy, gospodarki i edukacji

Działanie 2.14. Rozwój narzędzi dla uczenia się przez całe życie

Konkurs nr POWR.02.14.00-IP.02-00-003/19

Opracowanie modelowych programów kwalifikacyjnych kursów zawodowych (kkz)

## Spis treści

### **PROGRAM NAUCZANIA KURSU UMIEJĘTNOŚCI ZAWODOWYCH HAN.02.2. Podstawy handlu**

1. Przyporządkowanie efektów kształcenia wraz z kryteriami weryfikacji do poszczególnych zajęć – tabela 1 .....	5
2. Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia i nadawanie nazw tym zajęciom – tabela 2 .....	6
3. Określenie liczby godzin poszczególnych zajęć z podziałem na zajęcia teoretyczne i praktyczne – tabela 3 .....	8
4. Plan zajęć kursu umiejętności zawodowych – tabela 4 .....	10
5. Wstęp do programu KUZ HAN.02.2. Podstawy handlu .....	10
6. Cele kształcenia KUZ .....	12
7. Program nauczania dla zajęć: Podstawy organizacji sprzedaży .....	13
7.1. Cele ogólne .....	13
7.2. Cele operacyjne .....	13
7.3. Materiał nauczania z uwzględnieniem opisu efektów kształcenia .....	15
7.4. Procedury osiągania celów kształcenia .....	16
7.5. Proponowane metody sprawdzania osiągnięć edukacyjnych słuchacza/uczestnika .....	17
8. Ewaluacja programu KUZ .....	17
9. Wykaz literatury oraz niezbędnych środków i materiałów dydaktycznych .....	17
9.1. Wykaz literatury .....	17
9.2. Wykaz niezbędnych środków i materiałów dydaktycznych .....	18
10. Sposób i forma zaliczenia kursu .....	18
11. Sprawdzenie kompletności i poprawności opracowanego programu zajęć .....	19
11.1. Tabela weryfikacji programu nauczania KUZ pod kątem zgodności z przepisami prawa oświatowego .....	19
11.2. Tabela weryfikacji programu KUZ pod kątem kompletności efektów kształcenia .....	19

## 1. Przyporządkowanie efektów kształcenia wraz z kryteriami weryfikacji do poszczególnych zajęć – tabela 1

**Tabela 1** Przyporządkowanie efektów kształcenia wraz z kryteriami weryfikacji do poszczególnych zajęć

<b>Efekty kształcenia z danej jednostki efektów</b> Stopniowane efektów kształcenia efekt kluczowy (ek), efekt ważny (ew), efekt pomocniczy (ep)	<b>Łączna liczba godzin przeznaczonych na efekt kształcenia (w ramach różnych zajęć)</b>	<b>Kryteria weryfikacji poszczególnych efektów</b>	<b>Podstawy organizacji sprzedaży</b>
HAN.02.2. sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej(ek)	10	– opisuje dokumenty handlowe, takie jak: pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację	X
		– dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych	X
		– zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami	X
HAN.02.2. wykonuje zadania zawodowe z wykorzystaniem technologii informacyjnej(ew)	10	– wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe	x
		– dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej	x
		– obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi	x
HAN.02.2. posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego(ew)	10	– definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy	x
		– rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe	x
		– kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej	x
		– klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa	x
HAN.02.2. posługuje się pojęciami z zakresu mikroekonomii i makroekonomii (ew)	10	– wyjaśnia pojęcia ekonomiczne np.: popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna	x
		– opisuje cechy gospodarki rynkowej	X
		– określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego	X
		– wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla	X
		– opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce	x

<b>Efekty kształcenia z danej jednostki efektów</b> Stopniowane efektów kształcenia efekt kluczowy (ek), efekt ważny (ew), efekt pomocniczy (ep)	<b>Łączna liczba godzin przeznaczonych na efekt kształcenia (w ramach różnych zajęć)</b>	<b>Kryteria weryfikacji poszczególnych efektów</b>	<b>Podstawy organizacji sprzedaży</b>
		– wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych	x
HAN.02.2. korzysta z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług(ew)	10	– identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług	X
		– opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług	X
		– wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług	X
		– dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług	X
HAN.02.2. posługuje się normami i stosuje procedurę oceny zgodności(ew)	10	– wymienia cele normalizacji krajowej	X
		– wyjaśnia czym jest norma i wymienia cechy normy	X
		– rozróżnia oznaczenie normy międzynarodowej, europejskiej i krajowej	X
		– korzysta ze źródeł informacji dotyczących norm i procedur oceny zgodności	x

## 2. Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia i nadawanie nazw tym zajęciom – tabela 2

**Tabela 2** Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia i nadawanie nazw tym zajęciom

<b>Nazwa jednostki efektów kształcenia</b>	<b>Efekt kształcenia wraz z kodowaniem (ek;ew;ep)</b>	<b>Liczba godzin</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia Nazwa zajęć</b>	<b>Okres realizacji</b>
HAN.02.2. Podstawy handlu	sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej(ek)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>– opisuje dokumenty handlowe, takie jak pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację</li> <li>– dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych</li> <li>– zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami</li> </ul>	Podstawy organizacji sprzedaży	Miesiąc 1-2

Nazwa jednostki efektów kształcenia	Efekt kształcenia wraz z kodowaniem (ek;ew;ep)	Liczba godzin	Kryteria weryfikacji	Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia Nazwa zajęć	Okres realizacji
	wykonuje zadania zawodowe z wykorzystaniem technologii informacyjnej(ew)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe</li> <li>dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej</li> <li>obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi</li> </ul>		
	posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego(ek)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy</li> <li>rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe</li> <li>kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej</li> <li>klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa</li> </ul>		
	posługuje się pojęciami z zakresu mikroekonomii i makroekonomii(ew)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcia ekonomiczne, np. popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna</li> <li>opisuje cechy gospodarki rynkowej</li> <li>określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego</li> <li>wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla</li> <li>opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce</li> <li>wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych</li> </ul>		
	korzysta z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług(ew)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>		

Nazwa jednostki efektów kształcenia	Efekt kształcenia wraz z kodowaniem (ek;ew;ep)	Liczba godzin	Kryteria weryfikacji	Grupowanie efektów kształcenia w zajęcia Nazwa zajęć	Okres realizacji
			<ul style="list-style-type: none"> <li>– dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>		
	posługuje się normami i stosuje procedurę oceny zgodności(ew)	10	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wymienia cele normalizacji krajowej</li> <li>– wyjaśnia czym jest norma i wymienia cechy normy</li> <li>– rozróżnia oznaczenie normy międzynarodowej, europejskiej i krajowej</li> <li>– korzysta ze źródeł informacji dotyczących norm</li> <li>– i procedur oceny zgodności</li> </ul>		

### 3. Określenie liczby godzin poszczególnych zajęć z podziałem na zajęcia teoretyczne i praktyczne– tabela 3

**Tabela 3** Określenie liczby godzin poszczególnych zajęć z podziałem na zajęcia teoretyczne i praktyczne

Nazwa zajęć	Liczba godzin		Efekty kształcenia wraz z kodami - ek, ew, ep oraz kryteria weryfikacji realizowane w ramach zajęć	
	Zajęcia teoretyczne	Zajęcia praktyczne	Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji
Podstawy organizacji sprzedaży	60		HAN.02.2. sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej(ek)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– opisuje dokumenty handlowe, takie jak pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację</li> <li>– dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych</li> <li>– zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami</li> </ul>
			HAN.02.2. wykonuje zadania zawodowe z wykorzystaniem technologii informacyjnej(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe</li> <li>– dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej</li> <li>– obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi</li> </ul>
			HAN.02.2. posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy</li> <li>– rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe</li> <li>– kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej</li> </ul>



Nazwa zajęć	Liczba godzin		Efekty kształcenia wraz z kodami - ek, ew, ep oraz kryteria weryfikacji realizowane w ramach zajęć	
	Zajęcia teoretyczne	Zajęcia praktyczne	Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji
				<ul style="list-style-type: none"> <li>– klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa</li> </ul>
			HAN.02.2. posługuje się pojęciami z zakresu mikroekonomii i makroekonomii (ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wyjaśnia pojęcia ekonomiczne, np. popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna</li> <li>– opisuje cechy gospodarki rynkowej</li> <li>– określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego</li> <li>– wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla</li> <li>– opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce</li> <li>– wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych</li> </ul>
			HAN.02.2. korzysta z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>
			HAN.02.2 posługuje się normami i stosuje procedurę oceny zgodności(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>

## 4. Plan zajęć kursu umiejętności zawodowych – tabela 4

**Tabela 4** Plan zajęć kursu umiejętności zawodowych

Nazwa zajęć	Liczba godzin	Uwagi o realizacji
Podstawy organizacji sprzedaży	60	Kształcenie teoretyczne
Łączna liczba godzin zajęć	2 miesiące	

Liczba godzin przypisana poszczególnym zajęciom, uwzględnia minimalną liczbę godzin przewidzianą w podstawie programowej na realizację efektów kształcenia ujętych w jednostkach efektów (przy założeniu, że kształcenie odbywa się w systemie dziennym lub stacjonarnym).

W przypadku kształcenia w systemie zaocznym liczbę godzin można obniżyć zgodnie z aktualnymi przepisami oświatowymi.

Kurs umiejętności zawodowych (KUZ) może rozpocząć się w dowolnym momencie danego semestru.

Kształcenie nie jest powiązane z sezonowością prowadzenia prac.

## 5. Wstęp do programu KUZ HAN.02.2. Podstawy handlu

Kurs umiejętności zawodowych (KUZ) jest jedną z form kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych. Szczegółowe warunki organizacji kursów umiejętności zawodowych i akredytacji ośrodków określa ustawa<sup>1</sup>. Rodzaje placówek, centrów kształcenia i szkół uprawnionych do prowadzenia kursów umiejętności zawodowych, a także warunki, organizację, tryb prowadzenia kształcenia w poszczególnych formach pozaszkolnych, wymogi programu nauczania, sposoby potwierdzania uzyskanych efektów kształcenia, wzory dokumentów wydawanych po ukończeniu kształcenia prowadzonego w formach pozaszkolnych określa rozporządzenie MEN<sup>2</sup>.

W klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego<sup>3</sup> przewidziano możliwość prowadzenia kursów umiejętności zawodowych w zakresie kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych, wyodrębnionej w zawodzie technik handlowiec. Zestaw oczekiwanych efektów kształcenia dla kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie jest podzielony na części efektów kształcenia określone w podstawie programowej kształcenia w zawodzie jako jednostki efektów kształcenia, z których każda może być realizowana na Kursach Umiejętności Zawodowych.

<sup>1</sup> Ustawa z dnia 14 grudnia 2016 r. Prawo oświatowe ((Dz. U. z 2019 r. poz. 1148, 1078, 1287, 1680, 1681, 1818, 2197 i 2248);

<sup>2</sup> Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 19 marca 2019 r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych (Dz. U. z 2019 r. poz. 652);

<sup>3</sup> Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 15 lutego 2019 r. w sprawie ogólnych celów i zadań kształcenia w zawodach szkolnictwa branżowego oraz klasyfikacji zawodów szkolnictwa branżowego (Dz. U. z 2019 r. poz. 316);

Minimalna liczba godzin kształcenia na kursie umiejętności zawodowych w przypadku kształcenia w zakresie jednej z części efektów kształcenia wyodrębnionych w ramach danej kwalifikacji, jest równa minimalnej liczbie godzin kształcenia przewidzianej dla danej części efektów kształcenia, określonej w podstawie programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego.

Kurs umiejętności zawodowych jest krótką formą kształcenia zawodowego z zakresu wybranych zagadnień podstawy programowej kształcenia w zawodach, w zakresie:

- jednej części efektów kształcenia wyodrębnionych w ramach danej kwalifikacji, lub:
- efektów kształcenia wspólnych dla wszystkich zawodów oraz wspólnych dla zawodów w ramach obszaru kształcenia stanowiących podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów, lub:
- efektów kształcenia wspólnych dla wszystkich zawodów w zakresie organizacji pracy małych zespołów.

Słuchaczem kursu umiejętności zawodowych może być osoba pełnoletnia niezależnie od posiadanego wykształcenia.

Kurs umiejętności zawodowych HAN.02.2 Podstawy handlu, pozwoli osobom zainteresowanym wycinkowym, wąsko ukierunkowanym nabywaniem wiedzy i umiejętności nauki i potwierdzenia efektów stosunkowo szybko. W treści programu jest wskazany główny cel kursu (zadanie zawodowe, do wykonywania którego powinien być przygotowany absolwent kursu), a także wyszczególniono cele ogólne i cele szczegółowe kształcenia. Kurs umiejętności zawodowych Podstawy handlu trwa 60 godzin.

Zazwyczaj na tak krótką formę kształcenia decydują się osoby wykonujące prace w wąskim zakresie lub osoby stopniowo uzyskujące i potwierdzające kwalifikacje w kolejnej, bardziej obszernej formie kształcenia. Jest to rozwiązanie wychodzące naprzeciw potrzebom osób dorosłych, podejmujących dalsze kształcenie lub doskonalenie w trakcie pracy zawodowej.

Potwierdzając kolejne formy kształcenia KUZ, KKZ (zaświadczenie o ukończeniu danej formy kształcenia) można wyznaczyć ścieżkę kształcenia prowadzącą do zdobycia certyfikatu kwalifikacji zawodowej (po zdaniu egzaminu z kwalifikacji), a w przypadku potwierdzenia wykształcenia ogólnego i zdobycia wszystkich certyfikatów dla danego zawodu – wystąpić o dyplom zawodowy. Instytucjami potwierdzającymi kwalifikacje są między innymi Okręgowe Komisje Egzaminacyjne. Taka ścieżka kształcenia poprzez różne formy, może prowadzić do zawodu technika handlowca.

Osobie podejmującej kolejny etap kształcenia przysługują zwolnienia z zakresu, który został już zrealizowany na poprzednim etapie kształcenia. W ten sposób - osoba posiadająca zaświadczenie o ukończeniu kursu umiejętności zawodowych, która podejmuje kształcenie na kwalifikacyjnym kursie zawodowym (KKZ), może być zwolniona na swój wniosek złożony w szkole/placówce prowadzącej kurs, z zajęć realizujących efekty kształcenia, które były już zrealizowane w ramach ukończonego kursu umiejętności zawodowych.

Program nauczania realizowany na kursie umiejętności zawodowych określa ogólne cele i zadania kształcenia zawodowego, a także cele kształcenia, efekty kształcenia i kryteria weryfikacji tych efektów, warunki realizacji kształcenia w zawodzie, w którym została wyodrębniona dana kwalifikacja, minimalną liczbę godzin kształcenia w zawodzie w ramach danej kwalifikacji. Wszystkie elementy programu nauczania są elementami podstawy programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego, właściwymi dla danej kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie.

Część efektów kształcenia może być realizowana w formie kształcenia zdalnego. Efekty możliwe do realizacji w formie zdalnej zależą od wielu czynników. Przede na podstawie analizy podstawy programowej kształcenia zawodowego zakres ten określa nauczyciel i ogłasza słuchaczom na pierwszych zajęciach. Zależnie od możliwości

słuchaczy i szkoły podejmowana jest ostateczna decyzja o podjęciu takiego sposobu kształcenia. Efekty kształcenia wskazane do realizacji w kształceniu teoretycznym mogą być (po spełnieniu wymagań określonych w aktualnych przepisach oświatowych) realizowane w formie kształcenia na odległość, przy czym zaliczenie tych zajęć nie może odbywać się w formie zdalnej.

Ważnym celem kształcenia jest przygotowanie uczących się do wykonywania pracy zawodowej i aktywnego funkcjonowania na rynku pracy, nabycia poszukiwanych umiejętności zawodowych lub kwalifikacji rynkowych funkcjonujących w Zintegrowanym Systemie Kwalifikacji. Konieczność dopasowania systemu kształcenia zawodowego do potrzeb gospodarki nakazuje bacznie śledzić badania prowadzone przez instytucje rynku pracy i coroczne obwieszczenia Ministra Edukacji Narodowej o zawodach potrzebnych na rynku pracy. Prognozy zapotrzebowania na pracowników w zawodach szkolnictwa branżowego oraz wykaz potrzebnych zawodów, podawane są w drodze obwieszczenia do 1 lutego każdego roku w Dzienniku Urzędowym Rzeczypospolitej Polskiej „Monitor Polski” dla każdego województwa.

## **6. Cele kształcenia KUZ**

Absolwent kursu umiejętności zawodowych HAN.02.2. Podstawy handlu powinien być przygotowany do wykonywania następującego zadania zawodowego:

- planowania działań sprzedażowych i monitorowanie ich efektów.

## **7. Program nauczania dla zajęć: Podstawy organizacji sprzedaży**

### **7.1. Cele ogólne**

Cele ogólne :

- posługuje się pojęciami z zakresu mikroekonomii i makroekonomii
- sporządza i przechowuje dokumenty w związku z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej
- posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego
- wykonuje zadania zawodowe z wykorzystaniem technologii informacyjnej
- korzysta z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- posługuje się normami
- planuje wykonanie zadania

### **7.2. Cele operacyjne**

Słuchacz :

- opisuje dokumenty handlowe, takie jak pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację
- dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych
- zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami
- wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe
- dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej
- obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi
- definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy
- rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe
- kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej
- klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa

- wyjaśnia pojęcia ekonomiczne, np. popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna
- opisuje cechy gospodarki rynkowej
- określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego
- wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla
- opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce
- wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych
- wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych
- identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług
- wymienia etapy planowania
- formułuje cel zgodnie z koncepcją formułowania celów w dziedzinie planowania
- sporządza listę kontrolną czynności niezbędnych do wykonania zadania
- grupuje zadania według kryterium ważności i pilności
- ustala terminy wykonania zadań i rezerwy czasowe
- ustala budżet zadań
- wymienia środki i narzędzia do wykonania zadań
- ocenia wykonanie przydzielonych zadań

### 7.3. Materiał nauczania z uwzględnieniem opisu efektów kształcenia

**Tabela 5** Materiał nauczania - opis efektów kształcenia

Tematy zajęć	Liczba godz.	Opis efektów kształcenia (uwzględniający kryteria weryfikacji)
1) Pojęcia z zakresu towaroznawstwa: asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy 2) Grupy asortymentowe tworów 3) Polska Klasyfikacji Działalności, Europejska Klasyfikacji Działalności, Polska Klasyfikacji Wyrobów i Usług	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy</li> <li>rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe</li> <li>kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej</li> <li>klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa</li> <li>identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>
1) Podstawowe pojęcia ekonomiczne 2) Cechy gospodarki rynkowej 3) Rodzaje przedsiębiorstw handlowych 4) Norma i jej rodzaje	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyjaśnia pojęcia ekonomiczne, np. popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna</li> <li>opisuje cechy gospodarki rynkowej</li> <li>określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego</li> <li>wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla</li> <li>opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce</li> <li>wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych</li> <li>wymienia cele normalizacji krajowej</li> <li>wyjaśnia czym jest norma i wymienia cechy normy</li> <li>rozdziela oznaczenie normy międzynarodowej, europejskiej i krajowej</li> <li>korzysta ze źródeł informacji dotyczących norm</li> <li>i procedur oceny zgodności</li> </ul>
1) Systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu 2) Systemy sprzedaży	20	<ul style="list-style-type: none"> <li>wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe</li> <li>dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej</li> <li>obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi</li> </ul>



Tematy zajęć	Liczba godz.	Opis efektów kształcenia (uwzględniający kryteria weryfikacji)
3) Dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą 4) Formy dokumentów handlowych		<ul style="list-style-type: none"> <li>– opisuje dokumenty handlowe, takie jak pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację</li> <li>– dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych</li> <li>– zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami</li> </ul>

## 7.4. Procedury osiągnięcia celów kształcenia

### Propozycje metod nauczania,

wykłady informacyjny, metoda tekstu przewodniego, prezentacje, ćwiczenia przedmiotowe

### Obudowa dydaktyczna,

próbki, atrapy towarów, biblioteka online czasopism branżowych, Polska Klasyfikacja Działalności, Europejska Klasyfikacja Działalności, Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług tablice poglądowe, prezentacje multimedialne, filmy dydaktyczne,

### Warunki realizacji

Pracownia wyposażona w

- stanowisko komputerowe dla nauczyciela podłączone do sieci lokalnej z dostępem do Internetu z drukarką, skanerem lub urządzeniem wielofunkcyjnym oraz projektorem multimedialnym, tablicą lub monitorem interaktywnym, pakietem programów biurowych
- stanowiska komputerowe dla uczniów (jedno stanowisko dla jednego ucznia) podłączone do sieci lokalnej z dostępem do Internetu, pakietem programów biurowych
- 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.

Zajęcia powinny być prowadzone w formie pracy indywidualnej i grupowej.

Ze względu na indywidualizację pracy wskazane jest dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb i możliwości słuchacza KKZ.

Efekty kształcenia w kształceniu teoretycznym mogą być ( po spełnieniu wymagań określonych w aktualnych przepisach oświatowych) realizowane w formie kształcenia na odległość.



## 7.5. Proponowane metody sprawdzania osiągnięć edukacyjnych słuchacza/uczestnika

Sprawdzanie i ocenianie osiągnięć słuchaczy należy prowadzić zgodnie z ustalonymi kryteriami z wykorzystaniem testów, ćwiczeń, sprawdzianów, opracowanych dokumentów, udzielonych odpowiedzi na zadane pytania, uzasadnienia sposobu rozwiązania stworzonych sytuacji problemowych. Zaliczenie zajęć realizowanych w formie na odległość nie może odbywać się w formie zdalnej.

## 8. Ewaluacja programu KUZ

Tabela 6 Ewaluacja programu KUZ

Efekt kształcenia z podstawy programowej (oznaczony w programie kursu jako kluczowy dla kwalifikacji lub jednostki efektów)	Wskaźniki potwierdzające osiągnięcie efektu kształcenia	Metody/techniki badania	Termin badania
HAN.02.2. sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej(ek)	Pozytywna ocena końcowa z przedmiotu obejmującego realizację efektu kształcenia. Ocena jest wyrazem opanowania przez słuchacza efektu z podstawy programowej	Testy osiągnięć słuchaczy, ocena dokonywana przez prowadzącego zajęcia na podstawie obserwacji, prezentacje multimedialne, wypowiedzi ustne, ocena z ćwiczeń	Po ukończeniu jednostki metodycznej/działu programowego obejmującego realizację efektu kształcenia. Po zakończeniu zajęć.

## 9. Wykaz literatury oraz niezbędnych środków i materiałów dydaktycznych

### 9.1. Wykaz literatury

- 1) Andrzejczak D., Mikina A., Rzeźnik B., Wajgner M., Sprzedaż towarów. Obsługa klienta. Podręcznik do nauki zawodu technik handlowiec, Warszawa 2013.
- 2) Józwiak J., Knap M., Pracownia sprzedaży. Prowadzenie sprzedaży. Technik handlowiec, sprzedawca, technik księgarstwa. Kwalifikacja A.18, Warszawa 2015.
- 3) Kołozyn-Krajewska D., Skrzypek M., Sikora T., Towaroznawstwo. Podręcznik dla liceum ekonomicznego i szkoły policealnej, Warszawa 2016.
- 4) Misiarz M., Kocierz K., Towaroznawstwo, Warszawa 2012.
- 5) Szwech A., Komputer w firmie – od zakupu do sprzedaży, e-book PDF, Warszawa 2016.
- 6) Wielgosik I., Sprzedaż towarów, Wydawnictwo eMPI2, Poznań 2010.

## 9.2. Wykaz niezbędnych środków i materiałów dydaktycznych

- stanowiska prowadzenia sprzedaży (jedno stanowisko dla dwóch uczniów),
- 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 oraz instrukcje obsługi urządzeń

## 10. Sposób i forma zaliczenia kursu

Oceny klasyfikacyjne z poszczególnych zajęć edukacyjnych, ustala się w stopniach według następującej skali:

- stopień celujący - 6;
- stopień bardzo dobry - 5;
- stopień dobry - 4;
- stopień dostateczny - 3;
- stopień dopuszczający - 2;
- stopień niedostateczny - 1.

Forma i sposób zaliczenia poszczególnych zajęć edukacyjnych przewidzianych w planie nauczania zależy od specyfiki nauczanych treści kształcenia i może być:

- ustna;
- pisemna;
- praktyczna.

Wyboru formy zaliczenia dokonują nauczyciele/instruktorzy prowadzący obowiązkowe zajęcia edukacyjne, przewidziane w planie nauczania KUZ, przed rozpoczęciem zajęć.

Uczestnicy kursu są informowani o formie zaliczenia poszczególnych obowiązkowych zajęć edukacyjnych, przewidzianych w planie nauczania na pierwszych zajęciach.

Warunki zaliczenia KUZ:

- uczęszczanie na zajęcia edukacyjne, przewidziane w planie nauczania, w wymiarze co najmniej 50% czasu przeznaczonego na te zajęcia;
- uzyskanie ocen wyższych niż niedostateczne z zaliczeń przeprowadzanych z poszczególnych zajęć edukacyjnych, określonych w planie nauczania;

- w przypadku uzyskania oceny niedostatecznej z zaliczenia słuchacz kursu może poprawiać ocenę w formie i terminie ustalonym z nauczycielem/instrukctorem prowadzącym zajęcia edukacyjne, przewidziane w planie nauczania.

Uczestnik kursu otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu KUZ.

## 11. Sprawdzenie kompletności i poprawności opracowanego programu zajęć

### 11.1. Tabela weryfikacji programu nauczania KUZ pod kątem zgodności z przepisami prawa oświatowego

**Tabela 7** Tabela weryfikacji programu nauczania KUZ pod kątem zgodności z przepisami prawa oświatowego

Lp.	Program kursu umiejętności zawodowych uwzględnia	Zawartość opracowanego programu zajęć (Tak-T/Nie-N)
1	Cele kształcenia (zadania zawodowe)	T
2	Efekty kształcenia	T
3	Kryteria weryfikacji	T
4	Warunki realizacji kształcenia w kwalifikacji (lub niezbędne do realizacji danej jednostki efektów)	T
5	Minimalna liczba godzin kształcenia zawodowego dla kwalifikacji wyodrębnionej w zawodzie lub jednostki efektów	T

### 11.2. Tabela weryfikacji programu KUZ pod kątem kompletności efektów kształcenia

**Tabela 8** Tabela weryfikacji programu KUZ pod kątem kompletności efektów kształcenia

Efekty kształcenia oraz kryteria weryfikacji określone w podstawie programowej kształcenia w zawodzie		Zawartość opracowanego programu zajęć (temat zajęć)
<b>HAN.02.2. Podstawy handlu</b>		
Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji	
HAN.02.2. sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej(ek)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– opisuje dokumenty handlowe, takie jak pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację</li> <li>– dobiera techniki i programy do sporządzania dokumentów handlowych</li> <li>– zabezpiecza dokumenty handlowe zgodnie z obowiązującymi przepisami prawa i zasadami</li> </ul>	Dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej
HAN.02.2.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wykorzystuje systemy technologii informacyjnej stosowane w handlu, np. pakiet biurowy, programy sprzedażowe</li> </ul>	Wykonywanie zadań zawodowych z wykorzystaniem technologii informacyjnej

Efekty kształcenia oraz kryteria weryfikacji określone w podstawie programowej kształcenia w zawodzie		Zawartość opracowanego programu zajęć (temat zajęć)
<b>HAN.02.2. Podstawy handlu</b>		
Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji	
wykonuje zadania zawodowe z wykorzystaniem technologii informacyjnej(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– dobiera system sprzedaży do rodzaju placówki handlowej</li> <li>– obsługuje system sprzedaży zgodnie z instrukcją obsługi</li> </ul>	
HAN.02.2. posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– definiuje pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy</li> <li>– rozpoznaje na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybrane grupy towarowe żywnościowe i nieżywnościowe</li> <li>– kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej</li> <li>– klasyfikuje towary i usługi zgodnie z Polską Klasyfikacją Wyrobów i Usług, takie jak sekcja, dział, grupa, klasa</li> </ul>	Terminologia z zakresu towaroznawstwa handlowego
HAN.02.2. posługuje się pojęciami z zakresu mikroekonomii i makroekonomii (ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– wyjaśnia pojęcia ekonomiczne, np. popyt, podaż, równowaga rynkowa, cykl koniunkturalny, wymiana międzynarodowa, przewaga komparatywna</li> <li>– opisuje cechy gospodarki rynkowej</li> <li>– określa wpływ prawa popytu i podaży na funkcjonowanie przedsiębiorstwa handlowego</li> <li>– wyjaśnia zależności ekonomiczne wynikające z prawa Engla</li> <li>– opisuje powiązania pomiędzy podmiotami funkcjonującymi w gospodarce</li> <li>– wymienia rodzaje przedsiębiorstw handlowych</li> </ul>	Pojęcia z zakresu mikroekonomii i makroekonomii
HAN.02.2. korzysta z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>	Polska Klasyfikacja Działalności, Europejska Klasyfikacja Działalności oraz Polska Klasyfikacja Wyrobów i Usług
HAN.02.2. posługuje się normami i stosuje procedurę oceny zgodności(ew)	<ul style="list-style-type: none"> <li>– identyfikuje strukturę klasyfikacji: Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności, Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>– opisuje zastosowanie Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>	Normy i procedury oceny zgodności

Efekty kształcenia oraz kryteria weryfikacji określone w podstawie programowej kształcenia w zawodzie		Zawartość opracowanego programu zajęć (temat zajęć)
<b>HAN.02.2. Podstawy handlu</b>		
Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>wyszukuje symbol wyrobu, usługi w Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> <li>dobiera stawkę podatku VAT do towaru na podstawie symbolu Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług</li> </ul>	