

WYMAGANIA EDUKACYJNE	
Zespół Szkół Nr 2 im Jędrzeja Śniadeckiego w Szczytnie	
Nazwa przedmiotu:	Prowadzenie usług gastronomicznych
Klasa:	V Technikum/zawód Technik żywienia i usług gastronomicznych
Rok szkolny:	2025/2026
Nauczyciel:	Renata Kaczmarczyk

Materiał nauczania- Prowadzenie usług gastronomicznych

1. Kalkulacja usług gastronomicznych i cateringowych.
2. Sprzedaż usług gastronomicznych i cateringowych.
3. Rozliczenia finansowe usług gastronomicznych i cateringowych.

Uczeń:

1. stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych;
2. kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych, i cateringowych, z uwzględnieniem food cost;
3. stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów;
4. stosuje zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia;
5. dobiera formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży;
6. rozróżnia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych;
7. stosuje formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne;
8. sporządza rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup isprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP);
9. oblicza zyskowność i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata;
10. wskazuje programy komputerowe do rozliczania usług gastronomicznych;
11. rozlicza sprzedaż z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania.

Sposoby sprawdzenia osiągnięć edukacyjnych - Prowadzenie usług gastronomicznych

- odpowiedz ustna
- wykonanie ćwiczeń
- rozwiązywanie ćwiczeń w dokumencie (karta pracy)
- rozwiązywanie testów

Warunki i tryb podniesienia oceny niż przewidywana ocena roczna zgodnie ze statutem szkoły

- Wysoka frekwencja na zajęciach
- Projekt zaplanowania kalkulacji określonej usługi cateringowej

Kryteria oceny części praktycznej (ćwiczenia)

do 74% - niedostateczny

75 - 77 - dopuszczający

78 -84 - dostateczny

85 - 91 - dobry

92 -94 - bardzo dobry

95 -100 - celujący

Efekty kształcenia i kryteria weryfikacji które będą realizowane z przedmiotu Prowadzenie usług gastronomicznych

Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji	Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji
HGT.12.5.(3) sporządza kalkulację usług gastronomicznych i cateringowych	1) stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych 2) kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych, i cateringowych, z uwzględnieniem food cost 3) stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów	HGT.12.5.(9) prowadzi rozliczenia finansowe usług gastronomicznych i cateringowych	1) rozróżnia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych 2) stosuje formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne 3) sporządza rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP) 4) oblicza zyskowność i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata 5) wskazuje programy komputerowe do rozliczania usług gastronomicznych 6) rozlicza sprzedaż z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania
HGT.12.5.(4) prowadzi sprzedaż usług gastronomicznych i cateringowych	1) stosuje zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia 2) dobiera formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży	HGT.12.8.(2) dobiera osoby do wykonania przydzielonych zadań	1) rozpoznaje kompetencje i umiejętności osób do wykonywania zadań zawodowych w zespole 2) przydziela zadania według umiejętności i kompetencji członków zespołu 3) rozdziela zadania pracy w zespole, biorąc pod uwagę wiedzę i umiejętności 4) ustala hierarchiczność wykonywania zadań w zespole

Kryteria oceniania wymagań edukacyjnych śródrocznych/końcowo rocznych zgodnie z zapisami zawartymi w statucie dla zawodu
Technik Żywienia I Usług Gastronomicznych w kwalifikacji
K2: HGT.12.Organizacja żywienia i usług gastronomicznych
Przedmiot - Prowadzenie usług gastronomicznych

Oceny w stopniach	Normy wymagań wiadomości i umiejętności Ocenę otrzymuje uczeń, który:
dopuszczający (2, dop)	➤ zna zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ zna zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia; ➤ zna formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży; ➤ wymienia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ zna formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne; ➤ rozwiązuje ćwiczenia rozliczenia finansowego na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów; ➤ rozwiązuje ćwiczenia rozliczenia finansowego na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP); ➤ rozróżnia na czym polega: przychód, zysk brutto, zysk netto, strata; ➤ zna zasady BHP stosowane w prowadzeniu usług gastronomicznych.
dostateczny (3, dst)	➤ stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ rozróżnia zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia; ➤ dobiera formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży; ➤ rozróżnia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ stosuje formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne; ➤ sporządza rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP); ➤ zna i przestrzega zasady BHP w prowadzeniu usług gastronomicznych.
dobry (4, db)	➤ stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych i cateringowych, z uwzględnieniem food cost; ➤ stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów usług gastronomicznych; ➤ dobiera zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia; ➤ planuje i dobiera promocję ofert do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży; ➤ analizuje rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP);

	➤ oblicza zyskowość i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata; ➤ wskazuje programy komputerowe do rozliczania usług gastronomicznych
bardzo dobry (5, bdb)	➤ analizuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych i cateringowych, z uwzględnieniem food cost; ➤ stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów organizacji usług cateringowych; ➤ analizuje formy promocji i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych wybierając najlepszą dla gościa (sprzedaż osobista, promocja sprzedaży); ➤ analizuje formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ sporządza rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP) dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych; ➤ oblicza dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych zyskowość i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata; ➤ rozlicza dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania; ➤ przywiązuje wagę do jakości i estetyki dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych, przestrzegając zasad BHP planując określoną usługę gastronomiczną i cateringową.
celujący (6, cel)	➤ posiada wiedzę i umiejętności na poziomie (95% - 100%); ➤ planuje i oblicza zyskowość i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata; ➤ sporządza kalkulację kosztów imprez okolicznościowych uwzględniając zyski i straty; ➤ analizuje usługi gastronomiczne i cateringowe które mają największe wady i największe zyski.

