WYMAGANIA EDUKACYJNE	
Zespół Szkół Nr 2 im Jędrzeja Śniadeckiego w Szczytnie	
Nazwa przedmiotu:	**Sprzedaż imprez i usług turystycznych**
Klasa:	**IV TOT**
Rok szkolny:	**2026/2027**
Nauczyciel:	**Małgorzata Szczepanek**

Cele ogólne –Sprzedaż imprez i usług turystycznych

- ✓ Poznanie rodzajów dokumentów finansowych
- ✓ Charakteryzowanie rodzajów kosztów
- ✓ Poznanie zasad wystawiania dokumentów finansowych
- ✓ Nabycie umiejętności stosowania różnych form płatności

Cele operacyjne – Sprzedaż imprez i usług turystycznych
Uczeń potrafi:

- ✓ wykonać operacje na kasie fiskalnej,
- ✓ stosować różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych,
- ✓ rozróżniać formy płatności stosowane podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych,
- ✓ określać rodzaj dokumentów potwierdzających płatność za imprezy i usługi turystyczne,
- ✓ rozróżniać umowy cywilnoprawne dotyczące imprez i usług turystycznych.

Sposoby sprawdzenia osiągnięć edukacyjnych

- ✓ odpowiedź ustna, kartkówka
- ✓ wykonanie ćwiczeń
- ✓ rozwiązywanie kart praktycznych
- ✓ rozwiązywanie testów i egzaminów
- ✓ sprawdziany

Kryteria oceny
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 Sprzedaż imprez i usług turystycznych

Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji	Efekty kształcenia	Kryteria weryfikacji
HGT.08.4.4) stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych	HGT.08.4.4) stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych a) rozróżnia formy płatności stosowane podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych b) przyjmuje płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych 1) wykonuje operacje na kasie fiskalnej 2) stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych 3) przyjmuje płatność w formie gotówkowej i bezgotówkowej 4) obsługuje terminal płatniczy	HGT.08.4.5) sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne	HGT.08.4.5) sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne 1) sporządza różne rodzaje faktur 2) sporządza notę korygującą 3) sporządza druki dowodu wpłaty (KP) i dowodu wypłaty (KW) 4) rozróżnia dokumenty płatności za usługi i imprezy turystyczne 5) określa rodzaj dokumentów potwierdzających płatność za imprezy i usługi turystyczne 6) przygotowuje dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne
HGT.08.4.6) sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych	HGT.08.4.6) sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych 1) rozróżnia umowy cywilnoprawne dotyczące imprez i usług turystycznych 2) negocjuje warunki umów cywilnoprawnych dotyczących imprez i usług turystycznych 3) sporządza wzór umowy o świadczenie usług turystycznych 4) opracowuje warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych 5) oblicza wysokość składek do odprowadzenia na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny 6) sporządza deklarację do Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego	HGT.08.4.3) prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych 1) oferuje imprezy i usługi turystyczne	HGT.08.4.3) prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych 1) oferuje imprezy i usługi turystyczne 2) stosuje różne techniki sprzedaży w branży turystycznej 3) rozróżnia formy sprzedaży imprez i usług turystycznych 4) prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych zgodnie z przepisami Prawa Unii Europejskiej dotyczącymi przetwarzania danych osobowych

Kryteria oceniania wymagań edukacyjnych śródrocznych/końcowo rocznych zgodnie z zapisami zawartymi w statucie dla zawodu Technik Organizacji Turystyki

Oceny w stopniach	Normy wymagań wiadomości i umiejętności Ocenę otrzymuje uczeń, który:
dopuszczający (2, dop)	➢ Potrafi wymienić podstawowe czynności związane ze sprzedażą imprez i usług turystycznych ➢ Rozumie pytania i polecenia związane z wykonywaniem ćwiczeń ze sprzedaży imprez i usług turystycznych ➢ Zna podstawowe pojęcia zawodowe związane z drugą kwalifikacją ➢ Wykonuje ćwiczenia związane ze sprzedażą imprez i usług turystycznych

	➢ Opanował podstawową wiedzę i umiejętności ze sprzedaży imprez i usług turystycznych ➢ Posługuje się podstawowymi terminami stosowanymi w zawodzie technik organizacji turystyki ➢ Umie powiedzieć lub pokazać jak wykonać zadanie, ćwiczenie ze sprzedaży imprez i usług turystycznych ➢ Umie zorganizować stanowisko pracy ➢ Korzysta z urządzeń, sprzętu w zawodzie technik organizacji turystyki ➢ Zna zasady BHP stosowane w drugiej kwalifikacji ➢ Stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 75-77%) ➢ Sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych(na poziomie 75-77%) ➢ Sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne(na poziomie 75-77%) ➢ Prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych (na poziomie 75-77%)
dostateczny (3, dst)	➢ Opanował podstawową wiedzę i umiejętności z przedmiotu sprzedaż imprez i usług turystycznych ➢ Posługuje się podstawowymi terminami stosowanymi w zawodzie technik organizacji turystyki ➢ Wykazuje elementarny stopień zrozumienia wiadomości zdobytych na zajęciach lekcyjnych ➢ Prawidłowo ilustruje zagadnienia odpowiednimi przykładami ➢ Organizuje stanowisko pracy ➢ Omawia etapy procesu organizacji imprez i usług turystycznych ➢ Zna i przestrzega zasady BHP stosowane na zajęciach w drugiej kwalifikacji ➢ Stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 78-84%) ➢ Sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 78-84%) ➢ Sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne (na poziomie 78-84%) ➢ Prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych(na poziomie 78-84%)
dobry (4, db)	➢ Opanował wiedzę i umiejętności przydatne na różnych stanowiskach pracy w turystyce ➢ Prawidłowo analizuje i stosuje, zasady i metody pracy stosowane w trakcie wykonywania zadań ➢ Potrafi prawidłowo wykonać zadanie zgodnie z poleceniem nauczyciela ➢ Stosuje zdobytą wiedzę i umiejętności podczas wykonywania zadań, ćwiczeń ➢ Opanował wiadomości i umiejętności zgodnie z wymogami podstawy programowej z danego przedmiotu ➢ Prawidłowo rozpoznaje, porządkuje, grupuje zdobytą wiedzę i umiejętności zgodnie z drugą kwalifikacją ➢ Dostrzega błędy popełniane przy rozwiązywaniu określonych zadań ➢ Prawidłowo posługuje się słownictwem zawodowym ➢ Jest aktywny za zajęciach i chętnie wykonuje ćwiczenia ➢ Stosuje i przestrzega zasad BHP w zawodzie zgodnie z drugą kwalifikacją ➢ Stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 85-91%) ➢ Sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 85-91%) ➢ Sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne (na poziomie 85-91%) ➢ Prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych(na poziomie 85-91%)
bardzo dobry (5, bdb)	➢ Opanował wiedzę, umiejętności i nawyki zawodowe (przedmiotowe) warunkujące należyte przygotowanie do drugiej kwalifikacji ➢ Samodzielnie rozwiązuje problemy teoretyczne i praktyczne zawiązane z drugą kwalifikacją ➢ Potrafi prawidłowo argumentować i dowodzić swoich racji ➢ Prawidłowo analizuje, wnioskuje i dostrzega związki między wiadomościami teoretycznymi a umiejętnościami praktycznymi ➢ Trafnie wykorzystuje wiedzę teoretyczną w rozwiązaniu problemów praktycznych ➢ Umie wykorzystać wiadomości z różnych dziedzin podczas rozwiązania zaistniałych problemów teoretycznych jak i praktycznych w drugiej kwalifikacji

	➢ Prawidłowo wykonuje ćwiczenia zgodnie z poleceniem ➢ Przywiązuje dużą wagę do jakości i estetyki wykonywanych zajęć, przestrzegając zasad BHP ➢ Stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 92-94%) ➢ Sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych(na poziomie 92-94%) ➢ Sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne(na poziomie 92-94%) ➢ Prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych(na poziomie 92-94%)
celujący (6, cel)	➢ Samodzielnie rozwiązuje problemy związane z zawodem technik organizacji turystyki ➢ Analizuje i ocenia podane rozwiązanie związane ze sprzedażą imprez i usług turystycznych ➢ Trafnie wykorzystuje wiedzę teoretyczną w rozwiązywaniu problemów praktycznych ➢ Proponuje nowatorskie i twórcze podejście do zagadnienia związanego z zawodem ➢ Prawidłowo interpretuje zdobyte wiadomości związane ze sprzedażą imprez i usług turystycznych ➢ Angażuje się biorąc udział w olimpiadach, konkursach, osiąga sukcesy wewnątrz i pozaszkolne ➢ Stosuje różne formy płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 95-100%) ➢ Sporządza umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych (na poziomie 95-100%) ➢ Sporządza dokumenty potwierdzające płatność za imprezy i usługi turystyczne (na poziomie 95-100%) ➢ Prowadzi sprzedaż imprez i usług turystycznych(na poziomie 95-100%)