# Wymagania edukacyjne

| Zespół Szkół Nr 2 im. Jędrzeja Śniadeckiego w Szczytnie | |
|---|---|
| **Nawa przedmiotu:** | Prowadzenie usług gastronomicznych |
| **Klasa:** | V TŻiUG |
| **Rok szkolny:** | 2026/2027 |
| **Nauczyciel:** | Iwona Pierzchała |

| Wymagania edukacyjne | |
|---|---|
| **Dopuszczający (2)** | - zna zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- zna zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia;<br>- zna formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży;<br>- wymienia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- zna formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne;<br>- rozwiązuje ćwiczenia rozliczenia finansowego na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów;<br>- rozwiązuje ćwiczenia rozliczenia finansowego na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP);<br>- rozróżnia na czym polega: przychód, zysk brutto, zysk netto, strata;<br>- zna zasady BHP stosowane w prowadzeniu usług gastronomicznych. |
| **Dostateczny (3)** | - stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- rozróżnia zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia;<br>- dobiera formy promocji do technik sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych: sprzedaż osobista, promocja sprzedaży;<br>- rozróżnia formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- stosuje formę bezgotówkową i gotówkową płatności za usługi gastronomiczne;<br>- sporządza rozliczenia finansowe na podstawie dokumentacji finansowej potwierdzającej zakup i sprzedaż: faktury VAT, paragonów, polecenie przelewu, kasa przyjęła (KP);<br>- zna i przestrzega zasady BHP w prowadzeniu usług gastronomicznych. |
| **Dobry (4)** | - stosuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych i cateringowych, z uwzględnieniem food cost;<br>- stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów usług gastronomicznych;<br>- dobiera zasady i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych w zależności od różnych czynników, takich jak: typy gości, rodzaj przyjęcia;<br>- 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);<br>- oblicza zyskowność i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata;<br>- wskazuje programy komputerowe do rozliczania usług gastronomicznych |
| **Bardzo dobry (5)** | - analizuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- kalkuluje koszty żywieniowe usług gastronomicznych i cateringowych, z uwzględnieniem food cost;<br>- stosuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów organizacji usług cateringowych;<br>- analizuje formy promocji i techniki sprzedaży usług gastronomicznych i cateringowych wybierając najlepszą dla gościa ( sprzedaż osobista, promocja sprzedaży);<br>- analizuje formy rozliczeń usług gastronomicznych i cateringowych;<br>- 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;<br>- oblicza dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych zyskowność i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata;<br>- rozlicza dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych z wykorzystaniem specjalistycznego oprogramowania;<br>- przywiązuje wagę do jakości i estetyki dla określonych usług gastronomicznych i cateringowych, przestrzegając zasad BHP planując określoną usługę gastronomiczną i cateringową. |
| **Celujący (6)** | - posiada wiedzę i umiejętności na poziomie (95% - 100% );<br>- planuje i oblicza zyskowność i rentowność sprzedaży usług gastronomicznych przychód, zysk brutto, zysk netto, strata;<br>- sporządza kalkulację kosztów imprez okolicznościowych uwzględniając zyski i straty;<br>- analizuje usługi gastronomiczne i cateringowe które mają największe wady i największe zyski. |