

WYMAGANIA EDUKACYJNE – ZAWÓD TECHNIK EKONOMISTA
INNOWACJA - E-BIZNES. FIRMA W SIECI

Nazwa szkoły: Technikum nr 3 w Dąbrowie Górniczej

Imię i nazwisko: mgr Michalina Miśkiewicz-Brzęczek

Rok szkolny: 2023/ 2024

Nr programu nauczania: ZSE-TE-INN-2021

Zawód: **Technik Ekonomista**

Podręcznik: Nauczyciel nie wymaga podręcznika. Rekomenduje zapoznanie się z poszczególnymi treściami z poradników *Biblia e-biznesu 1* oraz *Biblia e-biznesu 2* oraz na bieżąco sugerowanych stron internetowych

W celu otrzymania pozytywnej oceny, oprócz spełnienia wymagań wynikających z realizacji treści podstawy programowej, uczeń powinien:

- a) brać czynny udział w zajęciach edukacyjnych
- b) prowadzić rzetelnie zeszyt przedmiotowy
- c) wykonywać polecenia nauczyciela związane z procesem dydaktycznym,
- d) być obecnym na pisemnych sprawdzianach wiadomości (z wyjątkiem sytuacji losowych – usprawiedliwionych)

Klasa III

WYMAGANIA EDUKACYJNE NA POSZCZEGÓLNE OCENY				
ZAKRES PROGRAMOWY	KONIECZNE (ocena dopuszczająca)	PODSTAWOWE (ocena dostateczna)	ROZSZERZAJĄCE (ocena dobra)	DOPEŁNIAJĄCE (ocena bardzo dobra)
Pojęcie klienta. Rola klienta w e-biznesie. Komunikacja z e-klientem. Kanały komunikacji. Jak postępować z trudnym klientem. Obsługa e-klienta. Budowanie zaufania klienta Marketing partnerski jako marketing relacji. Zasady budowania relacji z klientem w Internecie. Pojęcie i zasady działania programu lojalnościowego. Automatyzacja komunikacji z e-klientem. Feedback w relacji z klientem.	Uczeń: - zna pojęcia: klient, obsługa klienta, program lojalnościowy, platforma aukcyjna - rozdziela pojęcia klienta i e-klienta - zna zasady sprzedaży na platformie aukcyjnej, - potrafi wymienić wady i zalety sprzedaży na platformach aukcyjnych - rozdziela zasady działania konta firmowego i prywatnego na portalu aukcyjnym, - z pomocą nauczyciela rozwiązuje typowe zadania praktyczne o niewielkim stopniu trudności	Uczeń: - posiada konieczne wymagania określone przez nauczyciela, - opanował częściowo zakres wiadomości i umiejętności trzech ostatnich lekcji - potrafi wymienić podstawowe kanały komunikacji z e-klientem - posiada wyrywkową i fragmentaryczną wiedzę z zakresu obsługi e-klienta - korzysta z pomocą nauczyciela ze źródeł wiedzy - wyjaśnia i charakteryzuje pojęcia marketing partnerski, serwis ogłoszeniowy, marketplace	Uczeń: - posiada konieczne i podstawowe wymagania określone przez nauczyciela - w znacznym stopniu opanował zakres wiadomości i umiejętności trzech ostatnich lekcji - posiada ugruntowaną wiedzę z zakresu obsługi klienta oraz działalności porali aukcyjnych - zna zasady postępowania z trudnym klientem oraz budowania zaufania klienta - poprawnie stosuje wiadomości i umiejętności potrzebne do samodzielnego rozwiązywania typowych problemów	Uczeń: - sprawnie posługuje się terminologią z zakresu komunikacji z e-klientem oraz działalności platform aukcyjnych - w pełni opanował rozszerzające wymagania określone przez nauczyciela i potrafi zastosować je w praktyce, - wykazuje dużą samodzielność i bez pomocy nauczyciela korzysta z różnych źródeł wiedzy - samodzielnie potrafi zbudować rozbudowany program lojalnościowy

Rekomendacja konsumencka jako sposób pozyskiwania klientów. Platformy aukcyjne i zasady ich działania. Zasady sprzedaży na platformie aukcyjnej na przykładzie Allegro.pl. Sposoby na zwiększanie sprzedaży na portalu aukcyjnym. Wady i zalety sprzedaży na Allegro. Analiza interfejsu portalu aukcyjnego. Zwiększanie efektywności sprzedaży na allegro. Serwisy ogłoszeniowe. Marketplace. Alternatywne platformy e-sprzedażowe. Działania marketingowe na portalach aukcyjnych.	• jest bierny na lekcjach, ale motywowany jest w stanie przy pomocy nauczyciela wykonywać proste zadania wymagające zastosowania podstawowych umiejętności, które umożliwiają edukację na następnym etapie kształcenia	• potrafi scharakteryzować zasady działania programu lojalnościowego • z pomocą nauczyciela poprawnie stosuje wiadomości i umiejętności przy rozwiązywaniu typowych problemów • wie jak założyć konto na portalu aukcyjnym jako przedsiębiorca i potrafi poruszać się po portalu aukcyjnym wykorzystując wybrane kategorie • zna pojęcie feedback w relacji z klientem oraz pojęcie rekomendacji konsumenckiej • opanował podstawowe fakty i pojęcia pozwalające mu na rozumienie najważniejszych zagadnień	• jest w stanie stworzyć prosty program lojalnościowy • wymienia zasady sprzedaży na platformie aukcyjnej • potrafi określić sposoby na zwiększenie sprzedaży na portalu aukcyjnym • sprawnie porusza się po kategoriach platform aukcyjnych • zna pojęcia platformy e-sprzedażowe, marketplace oraz trafnie określa różnice między nimi • potrafi wykorzystać wiedzę w sytuacjach typowych	• chętnie i samodzielnie wykonuje zadania dodatkowe • bezproblemowo porusza się po platformach aukcyjnych również w wersji mobilnej rozpoznając i wyszukując odpowiednie kategorie • trafnie dopasowuje zachowania względem e-klienta oraz wie jak uzyskać odpowiedni feedback w relacji z klientem • poprawnie dopasowuje działania marketingowe do działania przedsiębiorcy na platformach e-sprzedażowych oraz platformach aukcyjnych, • potrafi wymienić większość alternatywnych platform e-sprzedażowych oraz opisać ich sposób działania.
---	--	---	--	--

Ocenę celującą otrzymuje uczeń, gdy:

- w pełni opanował materiał przewidziany programem nauczania,
- jego wypowiedzi są wyczerpujące pod względem merytorycznym,
- samodzielnie i twórczo rozwija swoje uzdolnienia,
- aktywnie uczestniczy w lekcjach,
- wyróżnia się: sumiennością, dyscypliną pracy, postawą zawodową, prowadzeniem zeszytu zajęć lekcyjnych, wyglądem zewnętrznym, postawą wobec nauczycieli i kolegów oraz poszanowaniem mienia;

Ocenianie ucznia o specjalnych potrzebach edukacyjnych dostosowane jest do jego indywidualnych możliwości. Uwzględnia ono zalecenia opinii lub orzeczenia PPP, jego zaangażowanie w proces dydaktyczny oraz postępy w nauce.

Opracowała:
Michalina Miśkiewicz-Brzęczek