WYMAGANIA EDUKACYJNE Z PRZEDMIOTU

**MARKETING WYROBÓW ODZIEŻOWYCH**

w roku szkolnym **2022/2023**

dla klasy **czwartej** Technikum nr 3 po gimnazjum

w zawodzie : **TECHNIK PRZEMYSŁU MODY**

nr programu: **311941**

nazwa programu: **Program nauczania dla zawodu technik przemysłu mody o strukturze przedmiotowej**

podręcznik: **nie obowiązuje**

nauczyciele: **mgr inż. Małgorzata Skutnik**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Ocenę **niedostateczną** otrzymuje uczeń, który | Ocenę **dopuszczającą** otrzymuje uczeń, który | Ocenę **dostateczną** otrzymuje uczeń, który | Ocenę **dobrą** otrzymuje uczeń, który | Ocenę **bardzo dobrą** otrzymuje uczeń, który | Ocenę **celującą** otrzymuje uczeń, który |
| nawet przy pomocy nauczyciela:   * nie potrafi: scharakteryzować komunikacji interpersonalnej, promocji i reklamy, dystrybucji, przestrzeni wystawowej i sprzedażowej salonów odzieżowych, * nie potrafi pozycjonować produkty w salonie; * nie zna zasad sprzedaży | na bardzo słabym poziomie, z wieloma odchyleniami, przy bardzo licznej pomocy nauczyciela charakteryzuje:   * komunikację interpersonalną, promocję i reklamę, dystrybucję, przestrzeń wystawową i sprzedażową salonów odzieżowych, * pozycjonowanie produktów w salonie, * zasady sprzedaży | na słabym poziomie, z wieloma odchyleniami, przy pomocy nauczyciela charakteryzuje:   * komunikację interpersonalną, promocję i reklamę, dystrybucję, przestrzeń wystawową i sprzedażową salonów odzieżowych, * pozycjonowanie produktów w salonie, * zasady sprzedaży | na dobrym poziomie, z niewielkimi odchyleniami, przy nikłej pomocy nauczyciela charakteryzuje:   * komunikację interpersonalną, promocję i reklamę, dystrybucję, przestrzeń wystawową i sprzedażową salonów odzieżowych, * pozycjonowanie produktów w salonie, * zasady sprzedaży | na bardzo dobrym poziomie, samodzielnie i prawidłowo charakteryzuje:   * komunikację interpersonalną, promocję i reklamę, dystrybucję, przestrzeń wystawową i sprzedażową salonów odzieżowych, * pozycjonowanie produktów w salonie, * zasady sprzedaży | na bardzo dobrym poziomie, samodzielnie i prawidłowo charakteryzuje:   * komunikację interpersonalną, promocję i reklamę, dystrybucję, przestrzeń wystawową i sprzedażową salonów odzieżowych, * pozycjonowanie produktów w salonie, * zasady sprzedaży   jest przy tym bardzo kreatywny, umiejętnościami i wiedzą wybiega poza podstawę programową |
| PONADTO:   * notorycznie nie przygotowuje się do lekcji, nie wykonuje ćwiczeń, * odznacza się brakiem systematyczności i chęci do nauki, * nie przestrzega przepisów bhp i ppoż na zajęciach, * opuszcza zajęcia | PONADTO:   * przestrzega przepisy bhp i ppoż, * na lekcjach jest bierny pracuje opieszale, ćwiczenia wykonuje niestarannie i mało estetycznie, * nie umie dokonać oceny poprawności wykonanych ćwiczeń, | PONADTO:   * wykonuje ćwiczenia z dużymi błędami, * przestrzega przepisów bhp i ppoż, * wykonuje zadania teoretyczne i praktyczne o średnim stopniu trudności, bez opisów, | PONADTO:   * przestrzega przepisów bhp i ppoż, * opanował wiadomości i umiejętności o umiarkowanym stopniu trudności, * popełnia drobne pomyłki przy wykonywaniu ćwiczeń, a estetyka ćwiczeń jest na poziomie dobrym z pełnym opisem i wnioskami. | PONADTO:   * przestrzega przepisów bhp i ppoż, * sprawnie posługuje się zdobytymi wiadomościami przewidzianymi programem nauczania, * osiąga minimum wymaganej wydajności, * wykonuje ćwiczenia bardzo starannie, estetycznie, dokładnie, z pełnym opisem | PONADTO:   * przestrzega przepisów bhp i ppoż, * startuje z sukcesami w konkursach i olimpiadach, * jego wydajność pracy przekracza ustaloną normę minimalną, * uczeń doskonale wykonuje zadania |

**Kryteria oceniania z marketingu wyrobów odzieżowych są zgodne z Statutem szkoły. Ocena końcowa jest oceną wystawioną przez nauczyciela.**

………………………………….

*Podpis nauczyciela*