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*