

Szanowni Państwo,

poniżej znajdują Państwo informacje o tym, w jaki sposób można wykorzystać nasze podręczniki do realizacji „nowych” podstaw programowych kształcenia w zawodzie **sprzedawca**. Opisy wymienionych podręczników, ich fragmenty oraz spisy treści są dostępne na naszej stronie internetowej [www.ekonomik.biz.pl](http://www.ekonomik.biz.pl) w zakładce „Oferta”.

Sposób wykorzystania naszych podręczników prezentujemy w dwóch tabelach:

- Tabela nr 1 przyporządkowuje podręczniki do efektów kształcenia zgodnie z ich układem i brzmieniem określonym w podstawie programowej kształcenia w zawodzie sprzedawca (Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 r. w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach). Tabela ta przeznaczona jest dla szkół, które realizują inne programy nauczania niż program opublikowany na stronie internetowej KOWEziU.
- Tabela nr 2 przedstawia informacje o podręcznikach, jakie mogą być wykorzystane przy realizacji materiału nauczania poszczególnych przedmiotów przedmioty i działów programowych określonych w programie nauczania dla zawodu sprzedawca. Tabela ta została sporządzona na podstawie programu nauczania opublikowanego na stronie KOWEziU ([www.koweziu.edu.pl](http://www.koweziu.edu.pl)) pt. „Program nauczania dla zawodu sprzedawca 522301 o strukturze przedmiotowej (wersja przed recenzją – wersja robocza) z dn. 28.05.2012 opracowanego na podstawie nowej podstawy programowej kształcenia w zawodzie sprzedawca z 2012 r.”

W prezentowanych tabelach pojawia się czasami symbol „⊗”, który oznacza, że nie posiadamy jeszcze w ofercie podręcznika z danego zakresu. Jednak dla wielu zagadnień, które w tabeli są oznaczone tym symbolem, opracowaliśmy dodatkowe prezentacje. Nauczyciel, który bezpośrednio w naszym Wydawnictwie zamawia 10 egzemplarzy dowolnych książek, może otrzymać od nas bezpłatnie za pośrednictwem poczty e-mail wybrane prezentacje. Pełen wykaz wszystkich dostępnych materiałów oferowanych bezpłatnie nauczycielom znajduje się na naszej stronie internetowej w zakładce „Informacje dla nauczycieli”. Wykaz ten jest na bieżąco aktualizowany, dlatego prosimy do niego co jakiś czas zaglądać i obserwować, czy nie pojawiły się w nim prezentacje z interesującego Państwa zakresu. Jeżeli prezentacje pojawią się np. w listopadzie, a Państwo składali zamówienie na książki we wrześniu, to w takiej sytuacji prosimy o przesłanie do nas e-maila – po jego otrzymaniu wyślemy Państwu prezentację, którą są Państwo zainteresowani.

Zgodnie z *Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 21 czerwca 2012 r. w sprawie dopuszczania do użytku w szkole programów wychowania przedszkolnego i programów nauczania oraz dopuszczania do użytku szkolnego podręczników* (Dz.U. z 2012 r. poz. 752) podręczniki do kształcenia w zawodach napisane według starych podstaw programowych można stosować w szkołach do roku szkolnego 2014/2015 włącznie. Tak więc wszystkie wydane przez nas podręczniki mogą Państwo wykorzystywać w szkole jeszcze przez najbliższe 3 lata.

W związku z wdrażaniem nowej podstawy programowej planujemy wydawać podręczniki i repetytoria przedegzaminacyjne dla różnych zawodów. O wszystkich naszych planach wydawniczych będziemy Państwa informować w formie elektronicznej. Dlatego jeżeli chcą Państwo na bieżąco otrzymywać od nas informacje, bardzo prosimy o wypełnienie oświadczenia pozwalającego nam przysłać informacje w formie elektronicznej ([www.ekonomik.biz.pl/eko/oswiadczenie.php](http://www.ekonomik.biz.pl/eko/oswiadczenie.php)).

**Tabela 1. Informacja dotycząca wykorzystanie podręczników oferowanych przez Wydawnictwo „Ekonomik” – Jacek Musiałkiewicz do realizacji „nowej” podstawy programowej kształcenia w zawodzie sprzedawca z 2012 r.**

Symbol	Zapisy efektów kształcenia w podstawie programowej	Proponowany podręcznik
<b>Efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów</b>		
BHP	Bezpieczeństwo i higiena pracy	⊗
PDG	Podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej	
<b>Uczeń:</b>		
1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej;		<b>Zarys przedsiębiorczości.</b> Rozdział 2. Funkcjonowanie gospodarki rynkowej
2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy prawa dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego;		<b>Elementy prawa</b> Rozdział 4. Prawo pracy i ubezpieczeń społecznych
3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej;		<b>Elementy prawa</b> Rozdział 3. Prawo gospodarcze
4), 5) i 6)		⊗

7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej;	<b>Podstawy przedsiębiorczości dla LO, LP i T</b> Rozdział 4.2. Podejmowanie działalności gospodarczej
8) i 9)	⊗
10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej;	<b>Podstawy przedsiębiorczości dla LO, LP i T</b> Rozdział 4.4. Marketing
11)	⊗
<b>JOZ</b>	<b>Język obcy ukierunkowany zawodowo</b>
<b>KPS</b>	<b>Kompetencje personalne i społeczne</b>
<b>Uczeń:</b>	
1) przestrzega zasad kultury i etyki;	<b>Podstawy przedsiębiorczości dla LO, LP i T</b> Rozdział 3.1.3. Etyka pomiędzy pracownikiem a pracodawcą Rozdział 4.1.7. Etyka a prowadzenie działalności gospodarczej
2) jest kreatywny i konsekwentny w realizacji zadań;	Są to efekty kształcenia, które dotyczą postaw uczniów i są one kształtowane w całym cyklu kształcenia uczniów – od przedszkola po szkołę ponadgimnazjalną. Postawy te powinny być kształtowane w ramach wszystkich przedmiotów. Wszystkie podręczniki i zeszyty ćwiczeń wydane przez nasze Wydawnictwo zawierają treści dotyczące tych postaw. Ale w żadnej książce nie są one wydodrębnione w postaci odrębnego rozdziału.
3) przewiduje skutki podejmowanych działań;	
4) jest otwarty na zmiany;	
5) potrafi radzić sobie ze stresem;	
6) aktualizuje wiedzę i doskonali umiejętności zawodowe;	
7) przestrzega tajemnicy zawodowej;	
8) potrafi ponosić odpowiedzialność za podejmowane działania;	
9) potrafi negocjować warunki porozumień;	
10) współpracuje w zespole.	<b>Zarys przedsiębiorczości</b> Rozdział 1.4. Człowiek przedsiębiorczy w grupie
<b>Efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru administracyjno-usługowego, stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów</b>	
<b>PKZ(A.j)</b>	<b>Umiejętności stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodach: sprzedawca, technik handlowiec, technik księgarstwa, technik usług pocztowych i finansowych</b>
<b>Uczeń:</b>	
Od 1) do 8)	⊗
9) stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta;	<b>Zarys przedsiębiorczości</b> Rozdział 3.6. Prawa konsumentów
10) przestrzega procedur postępowania reklamacyjnego;	<b>Książka z serii Zawodowcy – „Sprzedawca”</b> Rozdział „Reklamacje”
11) określa znaczenie marketingu w działalności reklamowej oraz rozróżnia jego elementy;	<b>Marketing</b> Rozdział 1.2. Pojęcie marketingu Rozdział 6. Promocja jako narzędzie marketingu
Od 12) do 13)	⊗
<b>Efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji wydodrębnionych w zawodzie sprzedawca opisane w części II:</b>	
<b>A.18.</b>	<b>Prowadzenie sprzedaży</b>
<b>1. Organizowanie sprzedaży</b>	⊗
<b>2. Sprzedaż towarów</b>	⊗

Tabela 2. Informacja dotycząca wykorzystanie podręczników oferowanych przez Wydawnictwo „Ekonomik” – Jacek Musiałkiewicz do realizacji programu nauczania dla zawodu sprzedawca pt. „Program nauczania dla zawodu sprzedawca 522301 o strukturze przedmiotowej (wersja przed recenzją – wersja robocza) z dn. 28.05.2012 opracowanego na podstawie nowej podstawy programowej kształcenia w zawodzie sprzedawca z 2012 r.”

Przedmioty i działy programowe w programie nauczania z 2012 r.	Proponowany podręcznik
<b>Kształcenie zawodowe teoretyczne</b>	
<b>Przedmiot: Towar jako przedmiot handlu</b>	
Dział programowy 1.1. Asortyment towarowy	⊗
Dział programowy 1.2. Jakość towarów w handlu	⊗
Dział programowy 1.3. Magazynowanie towarów	⊗
Dział programowy 1.4. Bezpieczne wykonywanie pracy	⊗
<b>Przedmiot: Organizacja i techniki sprzedaży</b>	
Dział programowy 2.1. Dostawy towarów	⊗
Dział programowy 2.2. Przygotowanie i sprzedaż towarów	⊗

<b>Przedmiot: Obsługa klientów</b>	
Dział programowy 3.1. Rozmowa sprzedażowa	⊗
Dział programowy 3.2. Realizacja transakcji zakupu-sprzedaży	⊗
Dział programowy 3.3. Ochrona praw konsumentów	<b>Zarys przedsiębiorczości</b> Rozdział 3.6. Prawa konsumentów <b>Książka z serii Zawodowcy – „Sprzedawca”</b> Rozdział „Reklamacje”
<b>Przedmiot: Przedsiębiorca w handlu</b>	
Dział programowy 4.1. Podstawy formalno-prawne działalności gospodarczej	<b>Zarys przedsiębiorczości</b> Rozdział 4. Przedsiębiorstwa <b>Podstawy przedsiębiorczości dla LO, LP i T</b> Rozdział 4.2. Podejmowanie działalności gospodarczej <b>Elementy Prawa</b> Rozdział 3.2. Działalność gospodarcza
Dział programowy 4.2. Prowadzenie przedsiębiorstwa handlowego	⊗
<b>Przedmiot: Język obcy w działalności handlowej</b>	
Dział programowy 5.1. Porozumiewanie się z klientem i współpracownikami w języku obcym	⊗
Dział programowy 5.2. Informacja o towarach	⊗
<b>Kształcenie zawodowe praktyczne</b>	
<b>Przedmiot: Sprzedaż towarów</b>	
Dział programowy 6.1. Bezpieczne wykonywanie pracy sprzedawcy	⊗
Dział programowy 6.2. Przyjmowanie i przygotowanie towarów do sprzedaży	⊗
Dział programowy 6.3. Rozmowa sprzedażowa, promocja oferty sprzedażowej	⊗
Dział programowy 6.4. Wydanie towaru i dokumentowanie transakcji kupna-sprzedaży	<b>Zasady rachunkowości</b> Rozdział 4. Dokumentacja księgowa
Dział programowy 6.5. Czynności posprzedażowe	<b>Elementy Prawa</b> Rozdział 4.5. Rodzaje odpowiedzialności pracowniczej <b>Zarys przedsiębiorczości</b> Rozdział 3.6. Prawa konsumentów <b>Książka z serii Zawodowcy – „Sprzedawca”</b> Rozdział „Reklamacje”
<b>Przedmiot: Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne</b>	⊗