**ZAŁĄCZNIK NR 11**

**DO KONCEPCJI E-MATERIAŁÓW DO KSZTAŁCENIA ZAWODOWEGO**

**WYKAZ E-MATERIAŁÓW/E-ZASOBÓW DLA BRANŻY HANDLOWEJ**

**E-ZASOBY DO KWALIFIKACJI: HAN.01. *Prowadzenie sprzedaży***

**ZAWÓD/ZAWODY: *Sprzedawca 522301, Technik handlowiec 522305, technik księgarstwa 522306***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **LP.** | **TYTUŁ**  **E-ZASOBU** | **WYKAZ MATERIAŁÓW MULTIMEDIALNYCH**  **WCHODZĄCYCH W SKŁAD E-ZASOBU** |
|  | **Dokumentowanie sprzedaży, towaroznawstwo.** | * + - 1. **E-book** – „Towaroznawztwo”-pojęcia z zakresu towaroznawstwa, takie jak: asortyment, towar, grupa towarowa, norma, jakość, wartość użytkowa, odbiór jakościowy. Podstawowe charakterystyki towaroznawcze, wybrane grupy towarowe, żywnościowe i nieżywnościowe.  1. **Dokumentacja interaktywna** – zbiór typowych dokumentów powiązanych z organizacją sprzedaży w różnych formach poprzedzony zbiorem definicji pojęć handlowych. Uwzględnić wszystkie rodzaje i organizacje sprzedaży. 2. **Program ćwiczeniowy do projektowania przez dobieranie** - dobiera wzory i programy do sporządzania dokumentów handlowych takie jak: pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację itp. 3. **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |
|  | **Magazyn i sala sprzedaży, wyposażenie, merchandising.** | * + - 1. **Film edukacyjny** - odbiór dostawy towarów zgodnie z zasadami i procedurami stosowanymi w handlu i zasadami BHP.       2. **Wycieczka wirtualna** - magazyny handlowe w różnych punktach sprzedaży i ich wyposażenie ( audio), zasady gospodarki magazynowej i gospodarki opakowaniami z uwzględnieniem e-commerce. Przygotowanie różnych towarów do sprzedaży z uwzględnieniem charakteru sprzedaży.  1. **Program ćwiczeniowy do projektowania przez dobieranie - d**obiera wyposażenie sklepu, rozmieszcza towary na sali sprzedażowej zgodnie z regułami merchandisingu dla różnych grup towarowych. Dobiera metody i formy ekspozycji towarów, dobiera sposoby rozmieszczania towarów ze względu na stosowaną metodę sprzedaży. Korzysta z dostępnych oprogramowań i technologii IoT.   **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |
|  | **Sprzedaż, asortyment – klient. Stanowisko kasowe.** | * + - 1. **Film edukacyjny -** określa rodzaje klientów ze względu na cechy osobowości, np. niezdecydowany, zdecydowany, nieufny, zgodny, niecierpliwy, szybkość akceptowania nowości, obrazuje motywy zachowań klientów.       2. **Grafika interaktywna** - rodzaje asortymentów towarowych, podziału asortymentu na grupy towarowe. Informacje o sposobach użytkowania i przechowywania sprzedawanych towarów, metody prezentacji walorów użytkowych sprzedawanych towarów.       3. **Film instruktażowy-Tutorial** – przygotowanie stanowiska kasowego, czynności w procesie skanowania i pobierania opłaty za towary. Inne urządzenia peryferyjne. Rozliczanie utargów. Procedury standardowe.   **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |

**E-ZASOBY DO KWALIFIKACJI: *HAN.02 Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub***

***średniego branżowego***

**ZAWÓD/ZAWODY: *Technik handlowiec 522305***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **LP.** | **TYTUŁ**  **E-ZASOBU** | **WYKAZ MATERIAŁÓW MULTIMEDIALNYCH**  **WCHODZĄCYCH W SKŁAD E-ZASOBU** |
| 1. | **Magazyn centralny.** | 1. **Grafika interaktywna** - obieg dokumentów w przedsiębiorstwie, weryfikacje przepływ towarów przez magazyn, instrukcję przechowywania, magazynowania i transportowania określonych towarów i opakowań, przykładowe oprogramowanie magazynowe do realizacji zadań. 2. **Wycieczka wirtualna –** magazyny centralneo różnym przeznaczeniu i o różnych stopniach automatyzacji. Organizacja pracy. Przepływ towarów i dokumentacji. Środki transportu wewnętrznego i spedycyjnego. 3. **Film instruktażowy- Tutorial**– systemowe przygotowanie wysyłki, przyjęcie zamówienia, linia kompletacji palet, strefa ekspedycji. 4. **Wizualizacja 3D** – różne rodzaje i modele kompletowania palet, sposób zabezpieczania i znakowania. 5. **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |
| 2. | **Podejmowanie działalności handlowej.** | 1. **Dokumentacja interaktywna** – źródła informacji o rynku analiza 5 sił rynkowych Portera, analiza SWOT, metody określania potrzeby klientów w odniesieniu do planowanej działalności gospodarczej, metody prognozowania sprzedaży, sposoby dobierania asortymentu na podstawie prognozy zapotrzebowania rynkowego, plan działań sprzedażowych i promocyjnych, budżet i narzędzia kontrolingu – arkusze kalkulacyjne, struktura. Zasady zarządzania małym przedsiębiorstwem. Zasady określania założeń identyfikacji wizualnej firmy realnej i wirtualnej. Zasady marketingu ,,in’’ (działania w miejscu sprzedaży) oraz ,,out’’ (działania w obszarach zewnętrznych zarówno rzeczywistych jak i wirtualnych). Obowiązki legislacyjne, sprawozdawczość. Określanie obszarów możliwych do outsourcingu. 2. **Gra ,,wciela się w rolę’’** – na podstawie wzorcowego procesu zakładania mikro przedsiębiorstwa z wykorzystaniem *Dokumentacji interaktywnej* zakładamy małe przedsiębiorstwo, z uwzględnieniem kanału e-commerce. 3. **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |
| 3. | **Relacje z klientem biznesowym.** | 1. **Sekwencje filmowe:** pośrednie i bezpośrednie formy sprzedaży towarów, sprzedaż w e-commerce, generowanie lidów sprzedażowych, kontakt z klientem biznesowym, negocjacje handlowe, rozmowa kwalifikacyjna i ewaluacyjna z pracownikiem. 2. **Plansza / schemat / grafika interaktywna** - dokumentacja i rodzaje umów kupna sprzedaży, arkusze kalkulacyjne w kontekście strategii cenowej, struktury ogólnych warunków dostawy.Podstawy prawne sprzedaży internetowej. 3. **Plansza / schemat / grafika interaktywna –** procesy obsługi posprzedażowej, monitorowanie satysfakcji klienta, narzędzia konwencjonalne i interaktywne (e-commerce), wsparcie w użytkowaniu towaru, procesy reklamacyjne. 4. **Obudowa dydaktyczna**: interaktywne materiały sprawdzające, słownik pojęć dla e-zasobu, przewodniki dla nauczyciela, przewodniki dla uczącego się, netografia i bibliografia, instrukcja użytkowania. |