Zagadnienia do egzaminów klasyfikacyjnych i poprawkowych

KL. III sprzedawca

1. Towaroznawstwo

1. Klasyfikacja wyrobów nieżywnościowych
2. Podział i charakterystyka wybranych włókien
3. Charakterystyka wyrobów włókienniczych
4. Charakterystyka wyrobów odzieżowych
5. Oznakowanie wyrobów odzieżowych
6. Skóry - ogólna charakterystyka
7. Charakterystyka wyrobów skórzanych
8. Charakterystyka i oznakowanie obuwia
9. Charakterystyka artykułów chemii gospodarczej
10. Pakowanie, oznakowanie i przechowywanie artykułów chemii gospodarczej
11. Charakterystyka wyrobów kosmetycznych
12. Charakterystyka wyrobów perfumeryjnych
13. Pakowanie, oznakowanie i przechowywanie artykułów kosmetycznych i perfumeryjnych
14. Szkło i wyroby ze szkła
15. Ceramika i wyroby ceramiczne
16. Papier i wyroby papiernicze.
17. Charakterystyka przewodów elektrycznych i kabli
18. Charakterystyka wyrobów elektrotechnicznych i sprzętu oświetleniowego
19. Charakterystyka zmechanizowanego sprzętu gospodarstwa domowego
20. Charakterystyka sprzętu elektronicznego
21. Podział zabawek
22. Wymagania dotyczące zabawek
23. Charakterystyka sprzętu sportowego

2. Organizacja sprzedaży

1. Reklama jako narzędzie promocji,
2. Reklama zewnętrzna,
3. Reklama radiowa i telewizyjna,
4. Reklama w punkcie sprzedaży,
5. Etyka w reklamie,
6. Zasady rozmieszczania towarów w sali sprzedażowej,
7. Zasady rozmieszczania towarów na zapleczu,
8. Strefowość rozmieszczania towarów,
9. Ekspozycja towarów w sklepie tradycyjnym,
10. Ekspozycja towarów w sklepie samoobsługowym,
11. Pokrewieństwo handlowe towarów,
12. Ekspozycja towarów
13. Zapasy towarowe,
14. Czynniki wpływające na wielkość zapasów,
15. Zapas przeciętny,
16. Obliczanie zapasu przeciętnego,
17. Wskaźnik rotacji w razach i dniach
18. Niedobory towarowe,
19. Limit ubytków towarowych,
20. Obliczanie limitu ubytków towarowych,
21. Metody zmniejszenia ubytków towarowych,
22. Inwentaryzacja w handlu,
23. Rodzaje inwentaryzacji,
24. Rozliczanie inwentaryzacji,
25. Odpowiedzialność pracowników,
26. Ograniczona i pełna odpowiedzialność,
27. Wspólna odpowiedzialność pracowników,
28. Sposoby zabezpieczania mienia sklepu,
29. Warunki ubezpieczania punktów sprzedaży,
30. Przygotowanie towarów do sprzedaży,
31. Wycofywanie z obrotu towarów uszkodzonych,
32. Obliczanie cen towarów,

3. Język obcy zawodowy (język angielski)

Podstawowe słownictwo dotyczące narzędzi, sprzętu i wyposażenia w miejscu wykonywania swojej pracy
Czynności związane z wykonywaniem zawodu,

Ćwiczenia utrwalające dotyczące miejsca pracy i narzędzi,
Predyspozycje i kwalifikacje zawodowe

5. Sprzedaż towarów

1. Karty płatnicze i rodzaje kart płatniczych,
2. Rozliczenie z wykorzystaniem czeków i weksli,
3. Polecenie przelewu jako bezgotówkowa forma rozliczeń,
4. Polecenia przelewu ,
5. Polecenie zapłaty – akredytowa,
6. Istota sprzedaży ratalnej,
7. Obliczanie raty kredytu, odsetek i wysokości wpłaty,
8. Sporządzanie umów ratalnych,
9. Inkaso należności w sklepach o różnych formach sprzedaży,
10. Testery banknotów,
11. Organizacja rozliczenia utargu,
12. Dokumentacja sprzedaży towarów,
13. Faktura VAT i faktura VAT korygująca,
14. Paragon i rachunek uproszczony,
15. Praca w programie subiekt GT i systemie HERMES,
16. Rodzaje wystaw sklepowych,
17. Częstotliwość zmiany dekoracji,
18. Sprzęt wystawowy,
19. Widoczność towaru na oknie wystawowym,
20. Rodzaje układów kompozycyjnych,
21. Dekorowanie okien wystawowych o kształtach stałych,
22. Dekorowanie okien wystawowych odzieżą gotową i galanterią,
23. Wywieszki cenowe,
24. Poprawne planowanie marketingu,
25. Pojęcie, cele i zadania reklamy,
26. Nośniki i metody reklamy,
27. Druki reklamowe,
28. Aktywizacja sprzedaży,
29. Czynności reklamowe związane z otwarciem sklepu – wycieczka,
30. Ogłoszenia reklamowe,