

# INFORMATOR O EGZAMINIE ZAWODOWYM

SPRZEDAWCA  
522301

## *Część szczegółowa*

Kształcenie wg podstawy programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego z 2019 r.

Aktualizacja – 25 sierpnia 2022 r.

 **CENTRALNA  
KOMISJA  
EGZAMINACYJNA**

WARSZAWA 2022

Informator opracowała Centralna Komisja Egzaminacyjna w Warszawie  
we współpracy z Okręgową Komisją Egzaminacyjną w Warszawie



UKŁAD GRAFICZNY © CKE 2022

## Spis treści

1. Wstęp.....	4
2. Informacje o zawodzie.....	5
2.1 Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie.....	5
2.2 Zadania zawodowe.....	5
2.3 Możliwości kształcenia w zawodzie.....	5
3. Wymagania egzaminacyjne z przykładami zadań.....	6
<i>Kwalifikacja HAN.01. Prowadzenie sprzedaży.....</i>	6
3.1. Przykłady zadań do części pisemnej egzaminu.....	6
3.1.1 HAN.01. Bezpieczeństwo i higiena pracy.....	6
3.1.2 HAN.01.2. Podstawy handlu .....	7
3.1.3 HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży.....	8
3.1.4 HAN.01.4. Sprzedaż towarów.....	13
3.1.5 HAN.01.5. Język obcy zawodowy.....	21
3.1.6 HAN.01.6 Kompetencje personalne i społeczne.....	22
3.2. Przykład zadania do części praktycznej egzaminu.....	23

## 1. WSTĘP

Część szczegółowa informatora o egzaminie zawodowym składa się ze Wstępu (1.) i dwóch rozdziałów (2. i 3.):

- 2. INFORMACJA O ZAWODZIE, rozdział zawiera informacje o kwalifikacjach wyodrębnionych w zawodzie, zadania zawodowe i możliwości kształcenia w zawodzie wynikające z podstawy programowej dla zawodu
- 3. WYMAGANIA EGZAMINACYJNE Z PRZYKŁADAMI ZADAŃ, rozdział zawiera przykładowe zadania do części pisemnej i części praktycznej egzaminu.

Przykładowe zadania zamieszczone w części szczegółowej informatora nie wyczerpują wszystkich możliwych zadań, które mogą wystąpić w arkuszach egzaminacyjnych. Informator nie może też być główną wskazówką do planowania procesu kształcenia w zawodzie, gdyż kształcenie powinno odbywać się zgodnie z programami nauczania opracowanymi według obowiązującej podstawy programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego.

Egzamin zawodowy składa się z dwóch części: pisemnej i praktycznej.

Część pisemna egzaminu, która jest przeprowadzana na sali egzaminacyjnej z wykorzystaniem elektronicznego systemu przeprowadzania egzaminu zawodowego, trwa 60 minut i jest w formie testu pisemnego składającego się z 40 zadań zamkniętych. Każde zadanie zawiera cztery odpowiedzi do wyboru, z których tylko jedna jest poprawna. Za poprawne rozwiązanie zadań w części pisemnej można uzyskać maksymalnie 40 punktów.

Część praktyczna egzaminu polega na wykonaniu przez zdającego na stanowisku egzaminacyjnym zadania praktycznego, którego rezultatem może być wyrób, usługa lub dokumentacja. Ocena wykonania zadania jest przeprowadzana zgodnie z zasadami oceniania ustalonymi przez Centralną Komisję Egzaminacyjną.

Więcej ogólnych informacji o egzaminie zawodowym znajduje się w części ogólnej informatora, dostępnej na stronie internetowej Centralnej Komisji Egzaminacyjnej (<https://cke.gov.pl/egzamin-zawodowy/egzamin-zawodowy-formula-2019/informatory-wyposazenie-osrodkow/informatory>).

Wszystkie akty prawne, w tym podstawa programowa, są dostępne na stronie internetowej Centralnej Komisji Egzaminacyjnej ([www.cke.gov.pl](http://www.cke.gov.pl)) oraz na stronach internetowych okręgowych komisji egzaminacyjnych.

## 2. INFORMACJE O ZAWODZIE

### 2.1 Kwalifikacje wyodrębnione w zawodzie

W zawodzie sprzedawca wyodrębniono jedną kwalifikację:

Symbol kwalifikacji	Nazwa kwalifikacji
HAN.01.	Prowadzenie sprzedaży

### 2.2 Zadania zawodowe

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie sprzedawca powinien być przygotowany do wykonywania zadań zawodowych w zakresie kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży:

- wykonywania prac związanych z obsługą klientów oraz realizacją transakcji kupna i sprzedaży,
- przyjmowania dostaw oraz przygotowania towarów do sprzedaży.

### 2.3 Możliwości kształcenia w zawodzie

Od roku szkolnego 2019/2020 kształcenie w zawodzie sprzedawca jest realizowane zgodnie z podstawą programową kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego, może być prowadzone również na kwalifikacyjnym kursie zawodowym.

Absolwent szkoły prowadzącej kształcenie w zawodzie sprzedawca po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży może uzyskać dyplom zawodowy w zawodzie technik handlowiec po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.02. Prowadzenie działań handlowych oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub średniego branżowego albo dyplom zawodowy w zawodzie technik księgarstwa po potwierdzeniu kwalifikacji HAN.03. Prowadzenie działalności informacyjno-bibliograficznej oraz uzyskaniu wykształcenia średniego lub średniego branżowego.

### 3. WYMAGANIA EGZAMINACYJNE Z PRZYKŁADAMI ZADAŃ

Wymagania egzaminacyjne to sprawdzane na egzaminie zawodowym efekty kształcenia i kryteria ich weryfikacji zapisane w jednostkach efektów kształcenia dla danej kwalifikacji w podstawie programowej kształcenia w zawodzie szkolnictwa branżowego (<https://cke.gov.pl/akty-prawne>).

#### Kwalifikacja HAN.01. Prowadzenie sprzedaży

#### 3.1 Przykłady zadań do części pisemnej egzaminu

##### 3.1.1 HAN.01.1 Bezpieczeństwo i higiena pracy

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.1. Bezpieczeństwo i higiena pracy</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
4) określa zagrożenia dla zdrowia i życia człowieka występujące w środowisku pracy oraz sposoby zapobiegania im	2) opisuje źródła i rodzaje zagrożeń występujących w środowisku pracy
<b>Przykładowe zadanie 1.</b> Nadmierne i niewłaściwe obciążenie układu ruchu związane z pracą zawodową sprzedawcy może spowodować  A. pogorszenie odporności. B. pogorszenie wzroku i słuchu. C. dolegliwości układu oddechowego. D. dolegliwości układu mięśniowo-szkieletowego.  Odpowiedź prawidłowa: D	

### 3.1.2 HAN.01.2 Podstawy handlu

Jednostka efektów kształcenia:

#### HAN.01.2. Podstawy handlu

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
1) sporządza dokumenty handlowe związane z wykonywaną pracą w formie papierowej i elektronicznej	1) rozróżnia dokumenty handlowe takie jak: pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację

#### Przykładowe zadanie 2.

Wrocław, 18.03.2020 r.

Sklep Wielobranżowy KAJTUŚ s.c.  
ul. Kwiatowa 6  
50-123 Wrocław  
NIP 559-100-36-06

Hurtownia BETIT Jan Mak  
ul. Krakowska 3  
50-431 Wrocław  
NIP 559-123-12-13

.....

Szanowni Państwo,

proszę o przesłanie informacji dotyczących oferowanych przez Państwa następujących towarów:

Lp.	Nazwa towaru
1	Czekolada gorzka
2	Czekolada mleczna

Proszę podać cenę sprzedaży netto, warunki sprzedaży hurtowej oraz czas realizacji zamówienia.

Z poważaniem  
Feliks Grom

Podaj nazwę przedstawionego dokumentu.

- A. Umowa kupna.
- B. Oferta handlowa.
- C. Zapytanie ofertowe.
- D. Zamówienie klienta.

Odpowiedź prawidłowa: C

*Jednostka efektów kształcenia:*

**HAN.01.2. Podstawy handlu**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
3) posługuje się terminologią z zakresu towaroznawstwa handlowego	3) kwalifikuje towar do odpowiedniej grupy asortymentowej

**Przykładowe zadanie 3.**

Który z wymienionych towarów wyprodukowano z surowca pochodzenia roślinnego?

- A. Sweter z wełny.
- B. Czapkę z moheru.
- C. Bluzkę z jedwabiu.
- D. Koszulę z bawełny.

Odpowiedź prawidłowa: D

*Jednostka efektów kształcenia:*

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
1) wykonuje prace związane z zamówieniem towarów	1) sprawdza stany magazynowe

**Przykładowe zadanie 4.**

Który rodzaj zapasów powstał w jednostce handlowej, jeżeli w jej magazynie znajduje się 30 szt. bluzek, na które nie stwierdzono zapotrzebowania rynkowego?

- A. Obrotowy.
- B. Nadmierny.
- C. Rezerwowy.
- D. Przedsezonowy.

Odpowiedź prawidłowa: B



Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

Efekt kształcenia	Kryterium weryfikacji
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
2) odbiera dostawy towarów zgodnie z zasadami stosowanymi w handlu	3) dokonuje odbioru towarów pod względem ilościowym i jakościowym

**Przykładowe zadanie 5.**

Zasadnicza kontrola jakości zakupionego towaru ma na celu

- A. sprawdzenie stanu opakowań.
- B. wykrycie wad nieujawnionych podczas dostawy.
- C. sprawdzenie ilości oraz zidentyfikowanie widocznych wad towaru.
- D. wykrycie wad możliwych do stwierdzenia podczas użytkowania towaru.

Odpowiedź prawidłowa: B

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
3) rozróżnia magazyny handlowe i ich wyposażenie oraz stosuje zasady gospodarki magazynowej	2) rozpoznaje funkcje wyposażenia technicznego magazynów handlowych

**Przykładowe zadanie 6.**

Do transportu pionowego towarów w magazynach handlowych należy zastosować

- A. wózek widłowy.
- B. wózek dwukółowy.
- C. przenośnik rolkowy.
- D. wózek paletowy ręczny.

Odpowiedź prawidłowa: A

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
3) rozróżnia magazyny handlowe i ich wyposażenie oraz stosuje zasady gospodarki magazynowej	5) dobiera odpowiednie warunki przechowywania do towarów

**Przykładowe zadanie 7.**

Materiały budowlane, takie jak wapno i cement, pakowane w worki po 50 kg, należy przechowywać w magazynach

- A. otwartych.
- B. specjalnych.
- C. zamkniętych.
- D. półotwartych.

Odpowiedź prawidłowa: C

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
4) wykonuje prace związane z gospodarką opakowaniami	1) opisuje funkcje opakowań towarów

**Przykładowe zadanie 8.**

Styropianowe opakowanie przedstawione na rysunku pełni funkcję

- A. ochronną.
- B. promocyjną.
- C. ekologiczną.
- D. informacyjną.



Odpowiedź prawidłowa: A

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
5) wykonuje czynności związane z przygotowaniem towarów do sprzedaży	8) stosuje zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, kradzieżą, zniszczeniem

**Przykładowe zadanie 9.**

W celu zabezpieczenia przed kradzieżą książek, wyeksponowanych na sali sprzedażowej, należy zastosować

- A. kasetę zabezpieczającą.
- B. etykietę zabezpieczającą.
- C. klips zabezpieczający z aktywatorem.
- D. system elektroniczny składający się z czujnika i elastycznego kabla.

Odpowiedź prawidłowa: B

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>	
<b>HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
6) rozmieszcza towary w magazynie i na sali sprzedażowej	6) przygotowuje ekspozycje towarów do sprzedaży
<p><b>Przykładowe zadanie 10.</b>  Na półce sklepowej obok siebie mogą być umieszczone towary:</p> <p>A. ryby, mięso i nabiał.  B. owoce, warzywa i cukier.  C. mąka, kasze i przyprawy ziołowe.  D. dżemy, musli i płatki śniadaniowe.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: D</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>	
<b>HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
7) przestrzega przepisów prawa dotyczących odpowiedzialności materialnej związanych z wykonywaniem zdań zawodowych	9) określa zakres odpowiedzialności materialnej pracowników
<p><b>Przykładowe zadanie 11.</b>  W wyniku inwentaryzacji stwierdzono niedobór towarów o wartości 440,00 zł. Którą kwotą zostanie obciążony pracownik materialnie odpowiedzialny, jeżeli wartość sprzedaży w sklepie wynosiła 40 000,00 zł, a limit ubytków na pokrycie niedoborów wynosi 0,3% obrotu?</p> <p>A. 120,00 zł  B. 132,00 zł  C. 320,00 zł  D. 440,00 zł</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: C</p>	

### 3.1.3 HAN.01.4 Sprzedaż towarów

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>			
<b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>			
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>		
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):		
1) rozróżnia formy i techniki sprzedaży towarów w handlu	1) opisuje formy sprzedaży towarów w handlu, w tym tradycyjną, samoobsługową, mieszaną, preselekcyjną, internetową		
<p><b>Przykładowe zadanie 12.</b> Zamieszczona procedura obsługi klienta dotyczy sprzedaży</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 30%;"> <p>A. tradycyjnej. B. internetowej. C. preselekcyjnej. D. samoobsługowej.</p> </td> <td style="width: 70%;"> <p style="text-align: center;"><b>PROCEDURA OBSŁUGI</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Złożenie zamówienia.</li> <li>2. Potwierdzenie złożenia zamówienia.</li> <li>3. Rezerwacja towaru.</li> <li>4. Informacja o przyjęciu zamówienia do realizacji.</li> <li>5. Informacja o wysyłce.</li> <li>6. Podziękowanie za dokonanie zakupu.</li> </ol> </td> </tr> </table> <p>Odpowiedź prawidłowa: B</p>		<p>A. tradycyjnej. B. internetowej. C. preselekcyjnej. D. samoobsługowej.</p>	<p style="text-align: center;"><b>PROCEDURA OBSŁUGI</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Złożenie zamówienia.</li> <li>2. Potwierdzenie złożenia zamówienia.</li> <li>3. Rezerwacja towaru.</li> <li>4. Informacja o przyjęciu zamówienia do realizacji.</li> <li>5. Informacja o wysyłce.</li> <li>6. Podziękowanie za dokonanie zakupu.</li> </ol>
<p>A. tradycyjnej. B. internetowej. C. preselekcyjnej. D. samoobsługowej.</p>	<p style="text-align: center;"><b>PROCEDURA OBSŁUGI</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Złożenie zamówienia.</li> <li>2. Potwierdzenie złożenia zamówienia.</li> <li>3. Rezerwacja towaru.</li> <li>4. Informacja o przyjęciu zamówienia do realizacji.</li> <li>5. Informacja o wysyłce.</li> <li>6. Podziękowanie za dokonanie zakupu.</li> </ol>		

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>	
<b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
2) rozpoznaje potrzeby klientów	2) określa rodzaje klientów ze względu na cechy osobowości np. niezdecydowany, zdecydowany, nieufny, zgodny, niecierpliwy i szybkość akceptowania nowości
<p><b>Przykładowe zadanie 13.</b> Który z przedstawionych opisów zachowania charakteryzuje klienta zdecydowanego?</p> <p>A. Ponagla sprzedawcę i próbuje ominąć kolejkę. B. Jest sceptyczny wobec sprzedawcy i prezentowanych towarów. C. Zadaje rzeczowe pytania o produkt i szybko podejmuje decyzje. D. Bezkrytycznie podchodzi do informacji podanej przez sprzedawcę.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: C</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
3) określa asortyment punktu sprzedaży i prezentuje ofertę handlową	1) określa rodzaje asortymentów towarowych, takie jak: wąski, szeroki, płytki, głęboki
<p><b>Przykładowe zadanie 14.</b> Sklep odzieżowy mający w swojej ofercie wyłącznie okrycia wierzchnie dla kobiet w różnych fasonach, rozmiarach i kolorach, posiada asortyment</p> <p>A. wąski i płytki. B. szeroki i płytki. C. wąski i głęboki. D. szeroki i głęboki.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: C</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
3) określa asortyment punktu sprzedaży i prezentuje ofertę handlową	6) przekazuje klientowi informacje o warunkach sprzedaży np. w postaci elektronicznej i papierowej
<p><b>Przykładowe zadanie 15.</b> Kilkustronicowy środek informowania klientów o ofercie, wydawany cyklicznie, prezentujący działania promocyjne placówki, najczęściej drukowany na papierze słabej jakości.</p> <p>Który z drukowanych środków informowania klientów o ofercie handlowej został scharakteryzowany w ramce?</p> <p>A. Ulotka. B. Katalog. C. Folder reklamowy. D. Gazetka reklamowa.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: D</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
4) prowadzi rozmowę sprzedażową	3) charakteryzuje etapy rozmowy sprzedażowej
<p><b>Przykładowe zadanie 16.</b> Dla którego etapu rozmowy sprzedażowej charakterystyczny jest zwrot: <i>bluzka ta wykonana jest z bawełny, jej rozmiar to 36, posiadamy kilka wersji kolorystycznych?</i></p> <p>A. Ustalenia korzyści. B. Prezentacji towaru. C. Rozpoznania potrzeb. D. Wyjaśnienia wątpliwości</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: B</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.4 Sprzedaż towarów</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
4) prowadzi rozmowę sprzedażową	4) dobiera sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta
<p><b>Przykładowe zadanie 17.</b> Którą technikę argumentacji powinien zastosować sprzedawca w rozmowie z klientem, by skłonić go do udzielania krótkich odpowiedzi TAK lub NIE?</p> <p>A. Cenową. B. Koncentracji. C. Alternatywną. D. Kompensacyjną.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: C</p>	

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

Efekt kształcenia	Kryterium weryfikacji
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
5) realizuje zamówienie klienta w różnych formach sprzedaży	4) sporządza dokumenty sprzedaży takie jak: faktura, rachunek, faktura korygująca oraz dokument magazynowy wydania zewnętrznego (WZ)

**Przykładowe zadanie 18.**

Hurtownia Artykułów Spożywczych RODZYNEK s.c. ul. Polna 22 07-200 Wyszków		Odbiorca			WZ Wydanie towarów na zewnątrz	Nr bieżący	Egz.	
		Sklep IDOL sp. z o.o. ul. Krowoderska 8 07-300 Ostrów Mazowiecka				2/01/2020		
						Data	07.01.2020	
Nr zamówienia	Środek transportu	Przeznaczenie			Data wysyłki	Nr i data faktury		
1/01/2020		sprzedaż			07.01.2020	14/01/2020 z 04.01.2020		
Nr indeksu	Nazwa towaru	Ilość			Cena	Wartość	Konto syntet. towarów	Zapas ilość
		żądana	J.m.	wydana	złotych gr	złotych gr		
001	Wafle śmietankowe	220	op.	200	4,00			230
002	Wafle kawowe	50	op.	50	3,50			180
wystawił	zatwierdził	wydał		data	odebrał	Ewidencja ilościowa -wartościowa		
Wiktoria Przybysz	Agata Rozwadowska	Wiktoria Przybysz		07.01.2020	Agata Rozwadowska			

Ustal wartość towarów wydanych z magazynu na podstawie przedstawionego dokumentu Wz.

- A. 720,00 zł.
- B. 800,00 zł.
- C. 880,00 zł.
- D. 975,00 zł.

Odpowiedź prawidłowa: D



Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
5) realizuje zamówienie klienta w różnych formach sprzedaży	5) ustala kwotę należności za sprzedane towary

**Przykładowe zadanie 19.**

Ile zapłaci klient, który dokonał zakupu 5 kg bananów w cenie netto 2,00 zł/kg oraz 2 kg cytryn w cenie netto 5,00 zł/kg, jeżeli towary objęte są stawką podatku VAT wynoszącą 5%?

- A. 10,50 zł
- B. 20,00 zł
- C. 21,00 zł
- D. 24,60 zł

Odpowiedź prawidłowa: C

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
6) wykonuje czynności związane z obsługą stanowiska kasowego	3) zabezpiecza i odprowadza utarg

**Przykładowe zadanie 20.**

<b>Zestawienie dziennego utargu z kasy 1</b>	
<b>Wyszczególnienie</b>	<b>Kwota w zł</b>
Gotówka	79 000,00
Karty płatnicze	40 000,00
Rabaty	5 000,00
Pogotowie kasowe na następny dzień	3 000,00

Na podstawie zestawienia dziennego utargu ustal kwotę, którą odprowadzi sprzedawca do banku.

- A. 71 000,00 zł
- B. 74 000,00 zł
- C. 76 000,00 zł
- D. 79 000,00 zł

Odpowiedź prawidłowa: C

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
6) wykonuje czynności związane z obsługą stanowiska kasowego	6) stosuje specjalistyczne urządzenia do rozliczeń pieniężnych

**Przykładowe zadanie 21.**



Film przedstawia sprzedawcę sprawdzającego autentyczność banknotów w świetle UV. Jaki błąd popełnił sprzedawca obsługując urządzenie?

- A. Zastosował zły kolor światła.
- B. Nie sprawdził efektu mikrodruku.
- C. Wsunął banknot rewersem do góry.
- D. Zbyt płytko wsunął banknot do testera.

Odpowiedź prawidłowa: D

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
7) stosuje procedury postępowania reklamacyjnego	1) przyjmuje zgłoszenie reklamacyjne

**Przykładowe zadanie 22.**

**ZGŁOSZENIE REKLAMACYJNE**

Sporządzono dnia 18.06.2020 r. w sklepie **Sklep wielobranżowy KRZYŚ**  
w Bydgoszczy ul. Kamienna 13, 85-726 Bydgoszcz NIP: 953-156-28-96

1. Imię i nazwisko reklamującego **Monika Janoć**
2. Adres **ul. Bernardyńska 16, 85 - 001 Bydgoszcz** tel. **504-508-507**
3. Data nabycia towaru **17.06.2020 r.**
4. Nazwa towaru **Zestaw obiadowy**
5. Ilość zakwestionowanego towaru **1** cena towaru **750,00 zł**
6. Przedłożony dowód sprzedaży (rachunek, paragon) **paragon 15789/06**
7. Dokładne wymienienie wad:
8. Kiedy i w jakich okolicznościach wady zostały stwierdzone **przy rozpakowaniu**
9. Żądanie reklamującego **wymiana towaru**
10. Reklamowany towar przekazano Sprzedawcy w dniu **18.06.2020 r.**

Jarosław Kropeć  
Pieczętka i podpis Sprzedawcy

Monika Janoć  
Podpis Konsumenta

W przedstawionym zgłoszeniu reklamacyjnym brakuje informacji dotyczącej

- A. ceny towaru.
- B. ilości towaru.
- C. wady towaru.
- D. nazwy towaru.

Odpowiedź prawidłowa: C

Jednostka efektów kształcenia:

**HAN.01.4 Sprzedaż towarów**

<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
8) wykorzystuje urządzenia techniczne i oprogramowanie komputerowe wspomagające sprzedaż towarów w handlu	2) obsługuje urządzenia sklepowe i magazynowe, takie jak waga, metkownica, krajalnica, urządzenia chłodnicze

**Przykładowe zadanie 23.**

Urządzenie przedstawione na rysunku służy do

- A. metkowania towarów.
- B. testowania banknotów.
- C. skanowania kodów kreskowych.
- D. realizowania transakcji bezgotówkowych.



Odpowiedź prawidłowa: A

### 3.1.4 HAN.01.5 Język obcy zawodowy

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>	
<b>HAN.01.5. Język obcy zawodowy</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
5) zmienia formę przekazu ustnego lub pisemnego w języku obcym nowożytnym, w typowych sytuacjach związanych z wykonywaniem czynności zawodowych	2) przekazuje w języku polskim informacje sformułowane w języku obcym nowożytnym
<p><b>Przykładowe zadanie 24.</b>            Fragment rozmowy sprzedażowej</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p>Assistant: Can I help You?              Customer: I'm looking for a white shirt. Could you show me a few in medium size?              Assistant: Yes of course. We have a lot of shirts in our new collection.</p> </div> <p>Przedstawiony fragment rozmowy dotyczy zakupu</p> <p>A. białej koszuli.            B. białej spódnicy.            C. białych spodni.            D. białego płaszcza.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: A</p>	

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i>	
<b>HAN.01.5. Język obcy zawodowy</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
5) zmienia formę przekazu ustnego lub pisemnego w języku obcym nowożytnym, w typowych sytuacjach związanych z wykonywaniem czynności zawodowych	3) przekazuje w języku obcym nowożytnym informacje sformułowane w języku polskim lub tym języku obcym nowożytnym
<p><b>Przykładowe zadanie 25.</b>            The highest shelves should contain goods in</p> <p>A. big size.            B. low price.            C. high quality.            D. the largest sale.</p> <p>Odpowiedź prawidłowa: C</p>	

### 3.1.5 HAN.01.6 Kompetencje personalne i społeczne

<i>Jednostka efektów kształcenia:</i> <b>HAN.01.6. Kompetencje personalne i społeczne</b>	
<i>Efekt kształcenia</i>	<i>Kryterium weryfikacji</i>
Uczeń (zdający):	Uczeń (zdający):
7) negocjuje warunki porozumień	3) wymienia style negocjacji
<b>Przykładowe zadanie 26.</b> Który styl został wykorzystany podczas negocjacji, jeżeli partnerzy byli do siebie przyjaźnie nastawieni, darzyli się dużym zaufaniem i dążyli do osiągnięcia najkorzystniejszego rozwiązania dla obu stron?  A. Liberalny. B. Rzeczowy. C. Kooperacyjny. D. Rywalizacyjny.  Odpowiedź prawidłowa: C	

### 3.2 Przykład zadania do części praktycznej egzaminu

Sklep KOLOROWA CHUSTECZKA Anna Nowak prowadzi sprzedaż artykułów kosmetycznych i chemicznych.

Przygotuj stanowisko sprzedażowe umożliwiające realizację zamówienia klienta:

- pobierz z magazynu wszystkie towary,
- towary oznacz cenami za pomocą metkownicy zgodnie z *Wykazem kodów i cen detalicznych brutto towarów*,
- przygotuj ekspozycję, rozmieszczając towary na regale sprzedażowym według rodzaju asortymentu,
- sporządź wywieszki cenowe i umieść je przy towarach,
- przygotuj kasę fiskalną do pracy, wprowadź stan początkowy gotówki do kasy fiskalnej, gotówka w kwocie 100,00 zł znajduje się na stanowisku egzaminacyjnym w kopercie z napisem *Pogotowie kasowe*,
- wydrukuj potwierdzenie wpłaty gotówki do kasy i włóż do koperty *Pogotowie kasowe*.

Zrealizuj zamówienie klienta:

- przyjmij, że po przeprowadzonej rozmowie sprzedażowej dokonałeś/ęś sprzedaży towarów wymienionych w *Zamówieniu klienta nr 94/2020*,
- zarejestruj sprzedaż na kasie fiskalnej,
- dokonaj inkasa należności za sprzedane towary środkami pieniężnymi znajdującymi się w kopercie *Pieniądze klienta w kwocie 50,00 zł*,
- wydrukuj paragon z kasy fiskalnej,
- resztę gotówki dla klienta oraz paragon fiskalny umieść w kopercie *Pieniądze klienta*,
- sporządź, na druku znajdującym się w arkuszu egzaminacyjnym, *Fakturę sprzedaży* o numerze 150/2020 za sprzedane klientowi towary, przyjmij jako datę sprzedaży 15.09.2020 r.
- zapakuj sprzedane klientowi towary,
- zapakowane towary dla klienta oraz koperty *Pieniądze klienta* i *Pogotowie kasowe* pozostaw na stanowisku egzaminacyjnym.

Uzupełnij dokumentację magazynową:

- sporządź, na druku znajdującym się w arkuszu egzaminacyjnym dowód magazynowy WZ *Wydanie zewnętrzne* o numerze 60/2020 na podstawie *Faktury sprzedaży* 150/2020, oraz danych zawartych w *Informacjach dodatkowych dotyczących funkcjonowania Sklepu KOLOROWA CHUSTECZKA Anna Nowak*, przyjmij jako datę wydania towarów z magazynu datę sprzedaży.

Uporządkuj stanowisko pracy po zakończeniu czynności sprzedażowych.

**Wszystkie druki do wypełnienia znajdują się w arkuszu egzaminacyjnym.**

**Wykaz kodów i cen detalicznych brutto towarów**

Lp.	Nazwa towaru	Nazwa towaru w bazie kasy	Kod	J.m.	Stawka podatku VAT w %	Cena detaliczna brutto w zł
1	Ręcznik papierowy 2 rolki	Ręcznik pap. 2 r.	001	op.	23%	2,46
2	Ręcznik papierowy maxi	Ręcznik pap. max	002	szt.	23%	8,61
3	Chusteczki higieniczne 10x10 szt.	Chusteczki hig. male	003	op.	23%	2,46
4	Chusteczki higieniczne w pudełku	Chusteczki hig. pud	004	szt.	23%	3,69
5	Ściereczki perforowane	Ścier. perforow.	005	op.	23%	4,92
6	Ściereczki uniwersalne rolka	Ścier. un. rolka	006	szt.	23%	9,84

**Zamówienie klienta**

Zamówienie klienta nr 94/2020			
<b>Zamawiający:</b> Kacper Madej ul. Rajska 21 80-850 Gdańsk		<b>Adresat:</b> Sklep KOLOROWA CHUSTECZKA Anna Nowak ul. Kowalska 7 80-846 Gdańsk NIP: 5223071241	
Lp.	Nazwa towaru	J.m.	Ilość
1	Ręcznik papierowy 2 rolki	op.	1
2	Chusteczki higieniczne w pudełku	szt.	1
3	Ściereczki uniwersalne rolka	szt.	2



**Informacje dodatkowe dotyczące funkcjonowania  
Sklepu KOLOROWA CHUSTECZKA Anna Nowak**

Sklep KOLOROWA CHUSTECZKA Anna Nowak  
ul. Kowalska 7, 80-846 Gdańsk  
NIP: 5223071241

Osobą upoważnioną do wystawiania faktur sprzedaży i zatwierdzania dokumentów jest właściciel sklepu Anna Nowak, osobą uprawnioną do wystawiania dokumentów magazynowych i wydawania towarów jest Adam Kowalski.

Stany początkowe towarów w magazynie oraz ceny kartotekowe

Lp.	Nazwa towaru	J.m.	Cena kartotekowa	Ilość
1	Ręcznik papierowy 2 rolki	op.	1,67	20
2	Ręcznik papierowy maxi	szt.	5,83	30
3	Chusteczki higieniczne 10x10 szt.	op.	1,67	55
4	Chusteczki higieniczne w pudełku	op.	2,50	39
5	Ściereczki perforowane	op.	3,33	25
6	Ściereczki uniwersalne rolka	szt.	6,67	12

Dokumenty magazynowe są sporządzane w cenach kartotekowych.

**Czas przeznaczony na wykonanie zadania wynosi 150 minut.**

**Ocenie podlegać będą 4 rezultaty:**

- stanowisko przygotowane do sprzedaży towarów,
- zrealizowane zamówienie klienta,
- faktura sprzedaży,
- dowód magazynowy *WZ Wydanie zewnętrzne*,

oraz

- przebieg przygotowania stanowiska sprzedażowego.

**Druki do wypełnienia**

**Faktura sprzedaży**

<b>FAKTURA NR</b> .....				....., dnia .....				
				<i>Miejscowość</i>				
<b>Sprzedawca:</b> ..... ..... ..... NIP.....				<b>Nabywca:</b> ..... ..... ..... NIP.....				
				Data dokonania sprzedaży: .....				
Lp.	Nazwa towaru	J.m.	Ilość	Cena jedn. netto w zł	Wartość netto w zł	Podatek VAT		Wartość brutto w zł
						%	kwota	
Sposób zapłaty: ..... termin zapłaty .....				<b>Razem</b>		<b>X</b>		
Razem do zapłaty				W tym		zw.		
Słownie: .....						23%		
.....						8%		
.....						5%		
Podpis osoby upoważnionej do wystawienia faktury						0%		

**Wydanie zewnętrzne**

		Odbiorca:			<b>WZ Wydanie zewnętrzne</b>	Nr bieżący Wz	Egz.	
							Data	
Nr zamówienia	Środek transportu	Przeznaczenie			Nr i data faktury			
Lp.	Nazwa towaru	Ilość			Cena w zł	Wartość w zł	Konto syntet.	Zapas ilość
		Zadysponowana	J.m.	Wydana				
Wystawił	Zatwierdził	Wydął		Data	Odebrał	Ewidencja ilość, wartość		

**Efekty kształcenia sprawdzane przykładowym zadaniem praktycznym wraz z kryteriami weryfikacji:**

<p><b>Jednostka efektów kształcenia:</b>  <b>HAN.01.1. Bezpieczeństwo i higiena pracy</b></p>	
<p><b>Efekty kształcenia</b></p>	<p><b>Kryteria weryfikacji</b></p>
<p>Uczeń (zdający):</p>	<p>Uczeń (zdający):</p>
<p>5) stosuje środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych</p>	<p>2) dobiera środki ochrony indywidualnej i zbiorowej do rodzaju wykonywanych prac</p>
<p>7) organizuje stanowisko pracy zgodnie z wymogami ergonomii, przepisami bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska</p>	<p>1) stosuje zasady organizacji stanowisk pracy związanych z użytkowaniem urządzeń                      4) korzysta z instrukcji obsługi urządzeń technicznych podczas wykonywania zadań zawodowych</p>
<p><b>Jednostka efektów kształcenia:</b>  <b>HAN.01.3. Organizowanie sprzedaży</b></p>	
<p><b>Efekty kształcenia</b></p>	<p><b>Kryteria weryfikacji</b></p>
<p>Uczeń (zdający):</p>	<p>Uczeń (zdający):</p>
<p>5) wykonuje czynności związane z przygotowaniem towarów do sprzedaży</p>	<p>2) oznacza towary zgodnie z zasadami ustalonymi w handlu                      4) kalkuluje ceny w sprzedaży hurtowej i detalicznej z uwzględnieniem obliczania marży, rabatów i upustów</p>
<p>6) rozmieszcza towary w magazynie i na sali sprzedażowej</p>	<p>2) stosuje metody i formy ekspozycji towarów                      6) przygotowuje ekspozycje towarów do sprzedaży</p>
<p><b>Jednostka efektów kształcenia:</b>  <b>HAN.01.4. Sprzedaż towarów</b></p>	
<p><b>Efekty kształcenia</b></p>	<p><b>Kryteria weryfikacji</b></p>
<p>Uczeń (zdający):</p>	<p>Uczeń (zdający):</p>
<p>5) realizuje zamówienie klienta w różnych formach sprzedaży</p>	<p>4) sporządza dokumenty sprzedaży, takie jak: faktura, rachunek, faktura korygująca oraz dokument magazynowy wydania zewnętrznego (WZ)                      5) ustala kwotę należności za sprzedane towary                      6) przyjmuje wpłaty i należności w formie gotówkowej lub bezgotówkowej                      7) wykonuje czynności związane z pakowaniem i wydawaniem towaru</p>
<p>6) wykonuje czynności związane z obsługą stanowiska kasowego</p>	<p>1) przygotowuje stanowisko kasowe do pracy                      2) obsługuje kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi                      3) zabezpiecza i odprowadza utarg                      4) sporządza dokumenty kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami</p>
<p>8) wykorzystuje urządzenia techniczne i oprogramowanie komputerowe wspomagające sprzedaż towarów w handlu</p>	<p>2) obsługuje urządzenia sklepowe i magazynowe, takie jak: waga, metkownica, krawalnica, urządzenia chłodnicze</p>

**Inne zadania praktyczne z zakresu kwalifikacji HAN.01. Prowadzenie sprzedaży mogą dotyczyć, np.:**

- sprzedaży towarów w jednostce handlu hurtowego,
- sporządzenia i wydrukowania z kasy fiskalnej: raportu dobowego, dokumentów potwierdzających przyjęcie gotówki do kasy fiskalnej na początek zmiany i wypłatę gotówki z kasy fiskalnej po zakończeniu sprzedaży,
- zabezpieczenia towarów przed uszkodzeniem, zniszczeniem lub kradzieżą,
- przeprowadzenia inwentaryzacji towarów,
- wypełniania dokumentów inwentaryzacyjnych
- ustalania cen towarów,
- udzielania rabatów klientom zgodnie z polityką firmy,
- przeprowadzenia odbioru ilościowego i jakościowego dostarczonych towarów,
- sporządzenia dowodów przyjęcia towarów do magazynu i wydania ich z magazynu, faktury sprzedaży, faktury korygującej,
- sporządzenie korespondencji handlowej, np. pismo informacyjne, zapytanie ofertowe, ofertę sprzedaży, pismo negocjacyjne, zamówienie, reklamację, odpowiedź na reklamację,
- sporządzenia dokumentów potwierdzających operacje finansowe: polecenie przelewu, wpłatę gotówkową,
- przeprowadzenia postępowania reklamacyjnego,
- rozpoznawania na podstawie charakterystyki towaroznawczej wybranych grup towarowych żywnościowych i nieżywnościowych,
- kwalifikowania towaru do odpowiedniej grupy asortymentowej,
- klasyfikowania towarów i usług zgodnie ze strukturą Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług, przyporządkowując je do sekcji, działu, grupy i klasy,
- korzystania z Polskiej Klasyfikacji Działalności, Europejskiej Klasyfikacji Działalności oraz Polskiej Klasyfikacji Wyrobów i Usług,
- wykorzystania urządzeń technicznych i oprogramowania komputerowego wspomagającego sprzedaż towarów w handlu.