

Prowadzenie sprzedaży – zajęcia praktyczne

7. 1. Czynności przedsprzedażowe			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programo- wych	Kategoria taksonomic- zna	Materiał nauczania
BHP(8)1 rozróżnić środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> – Zasady i przepisy dotyczące bezpieczeństwa i higieny pracy oraz przepisy ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska podczas wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. – Zasady ochrony środowiska w pracy sprzedawcy. – Pierwsza pomoc w stanach zagrożenia życia i zdrowia. – Przyjmowanie i dokumentowanie dostaw towarów. – Sporządzanie dokumentów dotyczących przyjmowania dostaw towarów. – Jakościowy i ilościowy odbiór towarów. – Postępowanie z towarami wadliwymi, zepsutymi i uszkodzonymi. – Ubytki i niedobory towarowe. – Kontrola towarów przeznaczonych do sprzedaży. – Dokumentowanie niedoborów i ubytków towarowych. – Ceny, marże, podatek VAT. – Zasady oznakowania towarów. – Przygotowywanie towarów do sprzedaży. – Sposoby prezentowania towarów w sali sprzedażowej. – Rozmieszczanie towarów w magazynie i sali sprzedażowej. – Sposoby prezentowania towarów. – Racjonalna gospodarka opakowaniami w przedsiębiorstwie handlowym.
BHP(8)2 dobrać odpowiednie środki ochrony indywidualnej i zbiorowej podczas wykonywania zadań zawodowych w przedsiębiorstwie handlowym do potrzeb w nim zaistniałych;	P	C	
BHP(9)5 dokonać analizy zasad bezpieczeństwa i higieny pracy obowiązujących w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
BHP(9)6 uzasadnić konieczność ochrony przeciwpożarowej i ochrony środowiska w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
BHP(10)5 udzielić pierwszej pomocy w stanach zagrożenia życia i zdrowia zgodnie z aktualnymi zasadami udzielania pierwszej pomocy u pracodawcy;	P	D	
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;	P	D	
A.18.1(1)11 rozpoznać zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.1(1)12 opracować notatkę opisującą zasady przyjmowania i dokumentowania dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(1)13 wykonać czynności związane z przyjmowaniem i dokumentowaniem dostaw towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(2)11 wykonać czynności dotyczące ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży;	P	D	
A.18.1(2)12 ocenić jakość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.1(2)13 sprawdzić ilość towarów przeznaczonych do sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(3)8 zastosować zasady ustalania cen towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(3)9 obliczyć ceny dla wskazanych towarów zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.1(4)4 zidentyfikować zasady oznakowania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.1(4)6 oznakować wskazane towary zgodnie z zasadami obowiązującymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(5)8 dokonać analizy metody i formy prezentacji towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(5)9 zaprezentować wskazane towary zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(8)13 dokonać analizy norm towarowych i norm jakości dotyczących konserwacji towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	

7. 1. Czynności przedsprzedażowe			
A.18.1(8)14 dokonać analizy warunków przechowywania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(10)3 dobrać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży do asortymentu;	P	C	
A.18.1(10)4 porównać zasady przygotowywania towarów do sprzedaży stosowane w zależności od asortymentu;	P	C	
A.18.1(10)5 przygotowywać towary do sprzedaży zgodnie z zasadami w zależności od asortymentu i formy sprzedaży;	P	D	
A.18.1(11)7 dokonać analizy zasad rozmieszczania towarów w magazynie i w sali sprzedażowej;	PP	C	
A.18.1(11)8 zaplanować rozmieszczenie towarów w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami przyjętymi w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	D	
A.18.1(11)9 rozmieścić towary w magazynie i w sali sprzedażowej zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.1(12)3 posegregować opakowania zgodnie z zasadami segregacji opakowań;	P	C	
A.18.1(12)4 przechować opakowania zgodnie z zasadami racjonalnej gospodarki opakowaniami.	P	C	
Planowane zadania			
Otrzymałeś/łaś zadanie rozmieszczenia towarów w sali sprzedażowej. Zadanie wykonasz zgodnie z zastosowaną w przedsiębiorstwie procedurą.			
Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne			
<p>Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole.</p> <p>Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanymi w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale <i>Czynności przedsprzedażowe</i>. Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.</p>			
Środki dydaktyczne			
Towary, wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.			
Zalecane metody dydaktyczne			
Ćwiczenia praktyczne.			
Zaplanowane do osiągnięcia efekty kształcenia przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy w rzeczywistych warunkach pracy.			
Formy organizacyjne			
Dominujące metody organizacyjne pracy uczniów: indywidualna i grupowa zróżnicowana.			
Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia			
Do oceny osiągnięć edukacyjnych uczących się proponuje się obserwację w trakcie wykonywania czynności sprzedawcy. Dokonując oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą. Na zakończenie praktyki zawodowej opiekun powinien wpisać w dzienniku zajęć praktycznych opinię o pracy i postępkach ucznia wraz z nabytymi przez niego umiejętnościami zawodowymi oraz propozycję oceny końcowej.			
Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:			
– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,			

7. 1. Czynności przedsprzedażowe

– dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

7.2. Czynności związane z obsługą klientów

Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programo- wych	Kategoria taksonomic- zna	Materiał nauczania
A.18.1(6)4 dokonać analizy oferty sprzedażowej przedsiębiorstwa handlowego (rodzaje towarów, stosowane rabaty, upusty itp.);	PP	C	<ul style="list-style-type: none"> – Czynności sprzedawcy w zakresie przechowywania towarów. – Obsługa klientów w przedsiębiorstwie handlowym. – Rozmowa sprzedażowa. – Informacje przekazywane klientom. – Działania promujące przedsiębiorstwo handlowe oraz sprzedawane towary . – Oferta handlowa i sposoby jej prezentowania. – Informacje zamieszczone na opakowaniach. – Obsługa urządzeń technicznych. – Dokumentowanie sprzedaży. – Rozliczanie należności. – Środki płatnicze. – Obsługa stanowiska kasowego. – Dowody zakupu. – Raporty kasowe. – Zasady wydawania towarów. – Pakowanie wydawanych towarów. – Podatek VAT. – Obsługa urządzeń technicznych stosowanych w handlu. – Postępowanie reklamacyjne.
A.18.1(6)5 zaprezentować klientom indywidualnym i instytucjonalnym ofertę sprzedażową przedsiębiorstwa handlowego;	P	D	
A.18.1(8)13 dokonać analizy norm towarowych i norm jakości dotyczących konserwacji towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	PP	C	
A.18.1(8)14 dokonać analizy warunków przechowywania towarów w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.1(9)3 przestrzegać zasad obsługi wskazanych urządzeń technicznych stosowanych w handlu;	P	C	
A.18.1(9)4 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy w handlu zgodnie z zasadami obsługi;	P	C	
A.18.2(2)10 dopasować zasady obsługi klienta do formy sprzedaży w przedsiębiorstwie handlowym;	P	B	
A.18.2(2)11 obsłużyć klienta zgodnie z zasadami stosowanymi w przedsiębiorstwie handlowym;	P	D	
A.18.2(5)1 dobrać zasady prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta;	P	C	
A.18.2(5)2 przeprowadzić rozmowę sprzedażową dostosowaną do typu klienta zgodnie z zasadami;	P	D	
A.18.2(6)10 poinformować klienta o sposobach użytkowania i przechowywania kupowanych towarów;	P	C	
A.18.2(6)11 zaprezentować klientowi walory użytkowe sprzedawanego towaru;	P	D	
A.18.2(7)8 zapoznać klienta z ofertą handlową przedsiębiorstwa zgodnie z zasadami stosowanymi przez przedsiębiorstwa handlowe;	P	C	
A.18.2(7)9 zaprezentować ofertę handlową w rozmowie telefonicznej lub bezpośrednio z potencjalnym klientem oraz w sprzedaży internetowej;	P	C	
A.18.2(7)10 zachęcić klientów do dokonywania zakupów sprzedawanych towarów zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(8)8 przyjąć zamówienie klienta na określony towar;	P	C	
A.18.2(8)9 wykonać czynności związane z realizacją zamówienia klienta;	P	D	
A.18.2(9)1 rozróżnić środki płatnicze i metody sprawdzania ich autentyczności;	P	B	
A.18.2(9)3 sporządzić dokumenty związane z rozliczeniem należności;	P	C	
A.18.2(9)4 przyjąć zapłatę za towar w różnej formie zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)5 przygotować stanowisko kasowe do pracy zgodnie z zasadami;	P	D	

7.2. Czynności związane z obsługą klientów			
A.18.2(9)6 obsłużyć kasę fiskalną zgodnie z instrukcją obsługi;	P	C	
A.18.2(9)7 sporządzić dowody zakupu zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)8 sporządzić dobowe i okresowe raporty zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(9)9 uporządkować stanowisko kasowe zgodnie z przyjętymi zasadami;	P	C	
A.18.2(11)8 zapakować towar zgodnie z zasadami i oczekiwaniami klienta;	P	D	
A.18.2(11)9 wydać towar zgodnie z przyjętymi w przedsiębiorstwie zasadami;	P	C	
A.18.2(11)10 poinformować klienta o warunkach odbioru towaru;	P	C	
A.18.2(12)5 zanalizować instrukcję obsługi urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy;	P	C	
A.18.2(12)3 obsłużyć urządzenia techniczne stosowane na stanowiskach pracy zgodnie z instrukcją;	P	D	
A.18.2(13)10 dokonać analizy dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów stosowanych w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.2(13)11 sporządzić dokumenty potwierdzające sprzedaż towarów stosowane w przedsiębiorstwie handlowym zgodnie z zasadami;	P	C	
A.18.2(14)4 zidentyfikować obowiązujące stawki podatku VAT w zależności od rodzaju towaru;	P	B	
A.18.2(14)5 obliczyć podatek VAT zgodnie z obowiązującymi przepisami o podatku VAT;	P	C	
A.18.2(16)7 dokonać analizy procedury dotyczącej przyjmowania i rozpatrywania reklamacji stosowane w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne;	P	C	
KPS(3)1 dokonać analizy rezultatów podejmowanych działań;	P	C	
KPS(1)1 zastosować zasady kultury osobistej;	P	C	
KPS(2)2 zaplanować sposób realizacji wyznaczonych celów;	P	C	
KPS(5)2 zastosować sposoby radzenia sobie ze stresem;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań.	P	D	
<p>Planowane zadania Obsługiwanie klientów Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole. Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanych w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale <i>Czynności związane z obsługą klientów</i>. Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.</p>			
Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne			

7.2. Czynności związane z obsługą klientów
<p>Zajęcia mogą być prowadzone u pracodawcy i w Centrum Kształceniu Praktycznego. W trakcie zajęć praktycznych powinny być ukształtowane umiejętności zawodowe dotyczące wykonywania zadań zawodowych w trakcie procesu sprzedaży, zwłaszcza obsługi klientów. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole .</p> <p>Środki dydaktyczne Towary, wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.</p> <p>Zalecane metody dydaktyczne Dominującą metodą powinna być metoda ćwiczeń praktycznych.</p> <p>Formy organizacyjne Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: indywidualna.</p>
<p>Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia Dokonując oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą. Na zakończenie praktyki zawodowej opiekun powinien wpisać w dzienniku zajęć praktycznych opinię o pracy i postępie ucznia wraz z nabytymi przez niego umiejętnościami zawodowymi oraz propozycję oceny końcowej.</p>
<p>Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:</p> <ul style="list-style-type: none"> – dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia, – dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.

7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży			
Uszczegółowione efekty kształcenia Uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:	Poziom wymagań programo- wych	Kategoria taksonomic zna	Materiał nauczania
A.18.1(13)4 zastosować obowiązujące przepisy o odpowiedzialności materialnej sprzedawcy podczas wykonywania zadań zawodowych;	P	B	<ul style="list-style-type: none"> – Odpowiedzialność materialna sprzedawcy. – Zabezpieczanie towarów. – Inwentaryzacja w pracy sprzedawcy. – Zabezpieczenie i odprowadzenie utargów. – Rękojmia i jej znaczenie. – Procedura postępowania reklamacyjnego.
A.18.1(14)5 zabezpieczyć towar przed kradzieżą;	P	C	
A.18.1(14)6 zabezpieczyć towar przed zniszczeniem w zależności od asortymentu;	P	D	
A.18.1(14)7 zabezpieczyć towar przed uszkodzeniem podczas transportu;	P	D	
A.18.1(15)3 przeprowadzić inwentaryzację towarów zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	C	
A.18.1(15)4 wypełnić dokumenty inwentaryzacyjne zgodnie z ustalonymi zasadami;	P	D	
A.18.2(15)4 dokonać analizy obowiązujących przepisów dotyczących praw konsumenta;	P	C	
A.18.2(15)5 ustalić prawa konsumenta dotyczące zwrotu zakupionego towaru;	P	C	
A.18.2(15)6 wskazać możliwość zastosowania rękojmi;	P	D	
A.18.2(2)8 wykonać czynności sprzedażowe we wskazanych formach sprzedaży;	P	C	
A.18.2(10)2 wykonać ustalone czynności związane z zabezpieczeniem utargu,	C	D	
A.18.2(16)7 dokonać analizy procedury dotyczącej przyjmowania i rozpatrywania reklamacji stosowanej w przedsiębiorstwie handlowym;	P	C	
A.18.2(16)3 wypełnić aktualnie obowiązujące dokumenty reklamacyjne;	P	C	
KPS(8)3 przewidzieć skutki podejmowanych działań;	P	D	
KPS(10)1 zastosować zasady współpracy w zespole.	P	C	
Planowane zadania			
Zabezpieczanie towarów do sprzedaży			

7.3. Czynności wykonywane po sprzedaży

Otrzymałeś/łaś zadanie zabezpieczenia towarów do sprzedaży. Zadanie wykonasz zgodnie z zastosowaną w przedsiębiorstwie handlowym procedurą.

Warunki osiągnięcia efektów kształcenia, w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne

Zajęcia praktyczne przygotowują ucznia do wykonywania zadań zawodowych sprzedawcy. W trakcie procesu kształcenia powinny być ukształtowane umiejętności przestrzegania zasad higieny i bezpieczeństwa pracy w handlu, zapobiegania czynnikom szkodliwym dla zdrowia sprzedawcy oraz wykonywania wszystkich czynności przedsprzedażowych. W trakcie zajęć praktycznych należy rozwijać kompetencje personalne i społeczne przy wykonywaniu zadań zawodowych sprzedawcy. Szczególnie należy rozwijać następujące kompetencje: przestrzeganie zasad kultury i etyki, konsekwencja w realizacji podejmowanych działań, odpowiedzialność za podejmowane działania oraz współpraca w zespole. Zadania realizowane przez uczniów w trakcie zajęć praktycznych są skorelowane z treściami programowymi nauczania zrealizowanych w szkole. Celem takich zajęć jest pogłębianie oraz doskonalenie umiejętności opanowanych w szkole, w rzeczywistych warunkach pracy. W trakcie realizacji programu uczniowie powinni doskonalić umiejętności wykonywania określonych zadań na poszczególnych stanowiskach pracy. Wskazane jest dostosowywanie sposobu realizacji programu zajęć praktycznych do specyfiki przedsiębiorstwa. Uczniowie powinni dokładnie rozpoznać czynności zawodowe sprzedawcy oraz wykonywać zadania skorelowane z efektami kształcenia zawartymi w dziale *Czynności wykonywane po sprzedaży*. Uczniowie dokumentują przebieg zajęć praktycznych w dzienniczku praktyk. Bardzo ważne jest kształtowanie odpowiedzialności za wykonywaną pracę oraz wdrażanie do samokontroli. Przed przystąpieniem uczniów do wykonywania prac należy zapoznać ich z przepisami obowiązującymi na danym stanowisku pracy.

Środki dydaktyczne

Towary, urządzenia stanowiące wyposażenie przedsiębiorstwa handlowego.

Zalecane metody dydaktyczne

Ćwiczenia praktyczne.

Formy organizacyjne

Dominująca forma organizacyjna pracy uczniów: indywidualna.

Propozycje kryteriów oceny i metod sprawdzania efektów kształcenia

Do oceny osiągnięć edukacyjnych uczących się proponuje się obserwację w trakcie wykonywania czynności sprzedawcy. Dokonując oceny pracy uczniów należy zwrócić uwagę na: wygląd zewnętrzny, kulturę osobistą i zawodową, zdyscyplinowanie i punktualność, pracowitość, dokładność i rzetelność w wykonywaniu powierzonych obowiązków, samodzielność podczas wykonywania zadań, odpowiedzialność za powierzone mienie, zainteresowanie wykonywaną pracą.

Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,
- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.