

Wymagania edukacyjne
Zarządzanie Salonem Fryzjerskim

Klasa II BS

Dział I – Formy prawno – organizacyjne działalności gospodarczej fryzjera Semestr I

1. Na ocenę dopuszczającą uczeń:
 - Zna podstawowe pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej.
 - Wie jaka jest niezbędna dokumentacja do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej.
 - Przy pomocy nauczyciela potrafi zdefiniować pojęcia: małe, średnie, duże przedsiębiorstwo.
2. Na ocenę dostateczną uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:
 - Potrafi określić konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego.
 - Potrafi zidentyfikować aktualne obowiązujące przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej.
 - Potrafi przewidzieć konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej
 - Potrafi wybrać właściwą do możliwości salonu fryzjerskiego formę organizacyjno prawną
 - Potrafi wybrać odpowiednią dla salonu fryzjerskiego formę opodatkowania.
 - Potrafi wymienić instytucje oraz służby działające w zakresie ochrony pracy i ochrony środowiska w Polsce.
3. Na ocenę dobrą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:
 - Potrafi rozróżniać pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej: rynek, polityka fiskalna.
 - Potrafi zidentyfikować przepisy prawa pracy, przepisy o ochronie danych osobowych i prawa autorskiego.
 - Potrafi zidentyfikować przepisy prawa podatkowego.
 - Potrafi skorzystać z aktualnie obowiązujących przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczo – handlowej.
 - Potrafi sporządzić algorytm postępowania przy zakładaniu własnej działalności gospodarczej.
 - Potrafi scharakteryzować zadania i uprawnienia instytucji oraz służb działających w zakresie ochrony środowiska w Polsce.
4. Na ocenę bardzo dobrą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:
 - Potrafi samodzielnie zdefiniować: małe, średnie, duże przedsiębiorstwo.
 - Potrafi dokonać analizy przepisów prawa pracy, przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisów prawa podatkowego i prawa autorskiego.
 - Potrafi dokonać analizy przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej z uwzględnieniem specyfiki prowadzenia salonu fryzjerskiego.
 - Potrafi sporządzić dokumenty niezbędne do uruchomienia i prowadzenia salonu fryzjerskiego.

- Potrafi sporządzić biznes plan dla salonu fryzjerskiego zgodnie z ustalonymi zasadami.
 - Potrafi zidentyfikować podstawowe przepisy dotyczące prawnej ochrony pracy.
5. Na ocenę celującą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:
- Posiada wiadomości i umiejętności wykraczające poza program nauczania.
 - Samodzielnie poszerza wiadomości korzystając z podręczników specjalistycznych.
 - Osiąga sukcesy w konkursach i olimpiadach.

Dział II – Podejmowanie działalności gospodarczej Semestr II

1. Na ocenę dopuszczającą uczeń:

- Potrafi wymienić elementy marketingu mix.
- Potrafi wymienić składniki kosztów i przychodów w salonie fryzjerskim.
- Zna metody reklamowania usług i produktów.

2. Na ocenę dostateczną uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:

- Potrafi rozróżniać elementy marketingu mix.
- Potrafi zidentyfikować składniki kosztów i przychodów w salonie fryzjerskim.
- Potrafi dobrać metody reklamowania usług i produktów do ich rodzaju.
- Potrafi określić czynniki mające wpływ na dobór środków promocji.
- Potrafi określić znaczenie stosowania próbek, kuponów, rabatów, prezentów dla klientów.
- Potrafi zidentyfikować procedury sprzedaży usług funkcjonujących na rynku w salonach fryzjerskich.

3. Na ocenę dobrą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:

- Potrafi dobrać działania marketingowe do prowadzenia salonu fryzjerskiego
- Potrafi określić poprawnie wpływ kosztów i przychodów na wynik finansowy.
- Potrafi wskazać możliwość optymalizowania kosztów prowadzenia salonu fryzjerskiego.
- Potrafi dokonać analizy czynników kształtujących popyt na usługi fryzjerskie.
- Potrafi zorganizować współpracę z kontrahentami w zakresie zaopatrzenia w środki, preparaty i sprzęt.
- Potrafi ustalić zakres współpracy z przedstawicielami z branży kosmetyczno – fryzjerskiej.
- Potrafi rozpoznać prawa i obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy.
- Rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży fryzjerskiej.

4. Na ocenę bardzo dobrą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:

- Potrafi opracować kwestionariusz badania ankietowego dotyczącego potrzeb klientów.
- Potrafi dokonać analizy klientów na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych.
- Potrafi określić podstawowe role działań marketingowych w salonie fryzjerskim.
- Potrafi dokonać analizy działalności konkurencyjnych salonów fryzjerskich.

- Potrafi porównać działania prowadzone przez konkurencyjne salony fryzjerskie.
 - Potrafi zaplanować wspólne przedsięwzięcia dotyczące promowania usług i produktów na rynku.
 - Potrafi opracować procedurę postępowania w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy w salonie fryzjerskim.
 - Potrafi rozróżniać powiązania między przedsiębiorstwami a instytucjami w branży fryzjerskiej.
6. Na ocenę celującą uczeń posiada umiejętności wymienione wyżej oraz:
- Posiada wiadomości i umiejętności znacznie wykraczające poza program nauczania.
 - Samodzielnie poszerza wiadomości korzystając z podręczników specjalistycznych.
 - Osiąga sukcesy w konkursach i olimpiadach.

Uwaga dotycząca oceny niedostatecznej

Uczeń otrzymuje ocenę niedostateczną , jeśli nie spełnia wymagań na ocenę dopuszczającą.