



Program praktyk zagranicznych dla nauczycieli i instruktorów praktycznej nauki zawodu

ZAWÓD: Sprzedawca 522 303

I. Postanowienia ogólne

1. Podstawą opracowania programu są:
 - Nowa podstawa programowa kształcenia w zawodzie sprzedawca.
 - Projekt Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej w sprawie nowej podstawy programowej kształcenia w zawodach, które ma wejść w życie z dniem 1 września 2012 roku. Według nowego Rozporządzenia w zawodzie sprzedawca będzie możliwość potwierdzania 1 kwalifikacji A18 „Prowadzenie sprzedaży”.
 - Programy nauczania dla zawodu sprzedawca.
 - Krajowy Standard Kwalifikacji Zawodowych.
 - Informator MEN – kształcenie zawodowe i ustawiczne, opublikowane w 2010 roku, gdzie podane są nowe tendencje i kierunki związane z dostosowaniem kształcenia zawodowego do potrzeb rynkowych.
 - Materiały informacyjne dotyczące kształcenia zawodowego za granicą.
2. Uczestnikami praktyk są nauczyciele oraz instruktorzy kształcenia zawodowego, w szkołach kształcących sprzedawców, zakwalifikowani i skierowani na praktykę zagraniczną przez WYG International Sp. z o. o.
3. Praktyki odbywają się w Ośrodkach Kształcenia Zawodowego i w wyspecjalizowanych firmach handlowych.

II. Cele praktyk

Celem praktyk jest poznanie systemu szkolenia zawodowego sprzedawców oraz metod stosowanych w kształceniu zawodowym, obowiązujących i realizowanych w Niemczech, a także poznanie wymogów rynku w zakresie wykonywanych zadań i wyposażenia technicznego w odniesieniu do absolwentów zawodowych szkół handlowych.

Ponadto celem praktyk jest:

- aktualizacja wiedzy i umiejętności praktycznych w zakresie nowych rozwiązań technologicznych i organizacyjnych stosowanych w jednostkach handlowych,





- zapoznanie się z urządzeniami, narzędziami i innym sprzętem technicznym stosowanym w jednostkach handlowych,
- poznanie specyfiki pracy na stanowisku sprzedawcy,
- doskonalenie praktycznych umiejętności zastosowania wiedzy teoretycznej (integracja wiedzy teoretycznej z praktyką),
- zdobycie nowych doświadczeń zawodowych,

W trakcie praktyki uczestnik powinien obserwować, rozpoznawać, analizować i aktywnie uczestniczyć w realizacji zagadnień związanych z teoretyczną i praktyczną działalnością szkoleniową, dotyczącą zawodu sprzedawca, a w szczególności:

- system kształcenia zawodowego w Niemczech,
- metody kształcenia stosowane w kształceniu zawodowym,
- metody naboru kandydatów do zawodu,
- organizacja i wyposażenie stanowisk do realizacji praktycznej nauki zawodu,
- współpraca szkoła – zakład pracy, w zakresie realizacji wspólnie dopracowanego programu kształcenia zawodowego,
- rola związków branżowych w doborze zadań praktycznych w procesie kształcenia,
- system kształcenia i doskonalenia nauczycieli.

III. Przebieg praktyk

Czas trwania praktyki: 5 dni po 6 godzin dziennie.

Blok tematyczny	Temat	Proponowana liczba godzin
Zapoznanie się z systemem kształcenia zawodowego w Niemczech	Niemiecki system kształcenia zawodowego (Dualsystem) - analiza i porównanie: <ul style="list-style-type: none">– zadań stawianych przed szkolnictwem zawodowym w Niemczech i w Polsce,– systemu kształcenia zawodowego, z uwzględnieniem zawodu sprzedawca, w Niemczech w odniesieniu do systemu kształcenia stosowanego w Polsce,– struktury i treści niemieckich ramowych planów	4





	<p>kształcenia w zawodach handlowych w tym w zawodzie sprzedawca,</p> <ul style="list-style-type: none">– zasad systemu oceniania i certyfikacji w niemieckim szkolnictwie zawodowym,– praktycznej nauki zawodu w zawodzie sprzedawca w Niemczech na przykładzie wybranej szkoły / jednostki kształcenia zawodowego. <p>- perspektyw, możliwości i wymagań zawodowych, stawianych przed kandydatami na sprzedawców.</p>	
Metody praktycznej nauki zawodu w Niemczech	<p>Zapoznanie się, analiza i ocena :</p> <ul style="list-style-type: none">– metod pracy z uczniem podczas realizacji kształcenia praktycznego,– wyposażenia i stosowanych środków dydaktycznych,– działań metodyczno-dydaktycznych na przykładzie realizacji wybranego zadania zawodowego z zawodu sprzedawca,– organizacja miejsca pracy na przykładzie wybranej firmy handlowej.	6
Nauczyciel bliżej praktyki	<p>Uczestnictwo, obserwacja i analiza przebiegu czynności typowych dla zawodu sprzedawca, w tym:</p> <ul style="list-style-type: none">– asystowanie przy wykonywaniu typowych prac na stanowisku sprzedawca,– obserwowanie lub w miarę możliwości bezpośrednio wykonywanie różnych prac na stanowisku sprzedawca,– zastosowanie na stanowiskach pracy przepisów bezpieczeństwa i higieny pracy, ochrony przeciwpożarowej oraz ochrony	20





	<p>środowiska,</p> <ul style="list-style-type: none">– asystowanie przy pracach związanych z przygotowaniem towarów do sprzedaży i eksponowaniem towarów.– obsługa programów sprzedażowych i obsługa klienta: Wprowadzanie dokumentów zakupu, sporządzanie dokumentów magazynowych związanych z zakupem towarów.– Wystawianie dokumentów sprzedaży: faktura VAT, paragony zwykłe i fiskalne, rachunki, faktury korygujące.– Obsługiwanie sprzedaży zaliczkowej i ratalnej.– Prowadzenie gospodarki magazynowej.– Tworzenie cenników.– Współpraca programu z kasą fiskalną i/ lub z drukarką fiskalną	
--	--	--

IV. Dokumentacja przebiegu praktyki

Przebieg praktyk jest odnotowany w dzienniku praktyk zawodowych, prowadzonym przez każdego uczestnika praktyk.

Dziennik powinien zawierać krótką analizę, wnioski oraz uwagi dotyczące różnic i innowacji, zauważonych w systemie kształcenia zawodowego w Niemczech, co może być wykorzystane w pracy zawodowej nauczyciela, w procesie doskonalenia i dostosowania metod kształcenia do wymagań rynku pracy.

V. Warunki zaliczenia praktyk

- potwierdzona obecność na praktykach w każdym dniu realizacji zajęć,
- aktywne uczestniczenie w zadaniach wyznaczonych programem praktyk,
- prowadzenie dziennika praktyki.

