

**Vas Vármegyei Szakképzési Centrum
Kereskedelmi és Vendéglátó Technikum és Kollégium**

SZAKMAI PROGRAMJA

a

Kereskedelem ágazat

5 0416 13 03

**KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS
VALAMINT
AZ OKLEVELES KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS
SZAKKÉPESÍTÉSHEZ**



2020-TÓL FELMENŐ RENDSZERBEN

Tartalomjegyzék

KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS ÉS AZ OKLEVELES KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS HELYI ÓRATERVE	3
Kereskedő és webáruházi technikus felnőttképzés helyi óraterve	6
KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS ÉS OKLEVELES TECHNIKUS HELYI TANTERVE.....	7
OKLEVELES TECHNIKUS KÉPZÉS.....	15
Munkavállalói ismeretek tantárgy 18/18 óra	18
Munkavállalói idegen nyelv tantárgy 62/62 óra	20
Gazdasági ismeretek tantárgy 216/108 óra.....	25
A vállalkozások működtetése tantárgy 72/72 óra	28
Kommunikáció tantárgy 108/72 óra	31
Digitális alkalmazások tantárgy 162/162 óra	33
Kereskedelem alapjai tantárgy 332/327 óra	36
Termékismeret tantárgy 229/234 óra.....	40
Vállalkozási ismeretek tantárgy 124/124 óra	45
Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy 278/268 óra	48
Digitalizáció tantárgy 139/124 óra	54
Webáruház működtetése tantárgy 186/186 óra.....	57
Jogi ismeretek tantárgy 31/31 óra.....	59
Marketing alapjai tantárgy 144/134 óra.....	61
Marketingkommunikáció tantárgy 186/186 óra	65
ÖSSZEFÜGGŐ SZAKMAI GYAKORLAT A KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS KÉPZÉSHEZ.....	69
PROJEKTFELADATOK A KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS KÉPZÉSHEZ	78
KÉPZÉSI ÉS KIMENETI KÖVETELMÉNYEK A KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS KÉPZÉSHEZ.....	112
Központi interaktív vizsga.....	129
Projektfeladat.....	131

**KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI
TECHNIKUS ÉS AZ
OKLEVELES KERESKEDŐ ÉS WEBÁRU-
HÁZI TECHNIKUS
HELYI ÓRATERVE**

Kereskedő és webáruházi technikus 5 0416 13 03 óraterve a Programtanterv alapján

2020. szeptember 1-jétől felmenő rendszerben 5 évfolyamos technikus képzés esetén, a kereskedelem-marketing, üzleti adminisztráció szakmacsoportban

2025. szeptember 1-től felmenő rendszerben Okleveles technikus a szakirányú oktatásban

Ágazati besorolás: XXVI. Kereskedelem

Kereskedő és webáruházi technikus 5 0416 13 03 óraterve						
Tanítási hetek száma:		36 hét	36 hét	36 hét	31/36 hét 31 hét	
Tantárgyak		9. évf.	10. évf.	11. évf.	12. évf.	5/13. évf.
KÖZISMERETI OKTATÁS	Magyar nyelv és irodalom MagyNyI (É)	4	5	3	3	-
	Idegen nyelv Ném/Ang (É)	4/4	4/4	3/3	3/3	3/3
	Matematika Mat(É)	4	4	3	3	-
	Történelem Tö (É)	3	3	2	2	-
	Állampolgári ismeretek ÁllpIsm	-	-	-	1	-
	Digitális kultúra DigKu	1/1	-	-	-	-
	Testnevelés Tesi	4/4	4/4	3/3	3/3	-
	Osztályfőnöki Ofő	1	1	1	1	1
	Kötelező komplex természettudományos tantárgy KTei	3	-	-	-	-
	Ágazathoz kapcsolódó tantárgy: Földrajz Föld	-	2	2	-	-
	Érettségire felkészítő tantárgy (2 – 2 óra 11-12. évfolyamon)					
	Magyar nyelv és irodalom	-	-	0,5	0,5	-
	Matematika			0,5	0,5	
	Történelem			0,5	0,5	
	1. Idegen nyelv					
	Pénzügyi és vállalkozói ismeretek PÉVáIsm	-	1	-	-	-
Szabad sáv:	2. idegen nyelv	2/2	1/1	1/1	2/2	2/2
3 – 1 – 1 – 2 – 6	Digitális kultúra DigKu	1/1				
KÖZISMERETI TANTÁRGYAK ÖSSZESEN:		27	25	20	20	6

	Tanulási terület	Tantárgyak	9. évf.		10. évf.		11. évf.		12. évf.		5/13. évf.	
			ága-zati alap-okta-	ága-zati alap-okta-	ága-zati alap-okta-	ága-zati alap-okta-	elm.	gyak.	elm.	gyak.	elm.	gyak.
SZAKMAI OKTATÁS	Munkavállalói ismeretek	Munkavállalói ismeretek MvÁIsm	0,5									
	Munkavállalói idegen nyelv	Munkavállalói idegen nyelv MvÁlNy									2/2	
	Gazdálkodási tevékenység ellátása	Gazdasági ismeretek GazdIsm		3		3						
		Vállalkozások működtetése VállMűk				2						
	Üzleti kultúra és információkezelés	Kommunikáció Kom		1		2						
		Digitális alkalmazások DigA		2,5/2,5		2/2						
	A kereskedelmi egységek általános működtetése	Kereskedelem alapjai KerA					3/3		4,5/4,5		2/2	
		Termékismeret Terméklsm					3,5		2		1	
		Vállalkozási ismeretek VállIsm									4	
		Kereskedelmi gazdaságtan KerGazd					3/3		3/3		2/2	
E-kereskedelem / Digitális világunk	Digitalizáció Dig					1,5/1,5		1,5/1,5		1/1		
	Webáruház működtetése WebMűk									2	4/4	
	Jogi ismeretek Jog									1		

Marketing	Marketing alapjai MarkA					2	2			
	Marketing kommunikáció MarkKom								6	
	Szabad sáv: 11. évf. 1 óra 12. évf. 1 óra 13. évf. 1 óra	Kereskedelmi gazdaságtan KerGazd						1		1
		2. idegen nyelv					1/1			
		Digitalizáció								
	Ágazati alapoktatás / Szakirányú oktatás elmélet-gyakorlati óraszám:		7	9	14	14	26			
SZAKMAI TANTÁRGYAK ÖSSZESEN:		7	9	14	14	26				
KÖZISMERETI ÉS SZAKMAI OKTATÁS ÖSSZES ÓRASZÁMA:		34	34	34	34	32				
Egybefüggő szakmai gyakorlat:		0	0	140	140	0				

Az (É) jelölésű tantárgyak érettségi tárgyak

Az okleveles Kereskedő és webáruházi technikus tantárgyai és a hozzá kapcsolódó órakeret megegyezik a fenti táblázatban lévőkkel, azonban a témakörök bővebben kerülnek kifejtésre, ill. új tananyagelemek is kapcsolódnak az egyes tantárgyakhoz. A szakmai tantárgyak egy részét csoportbontásban oktatjuk.

Heti óraszámok csoportbontással

Évfolyam	Heti óraszámok csoportbontás nélkül	Heti óraszámok csoportbontással	Finanszírozott órakeret
9.	34	48	56
10.	34	45	57
11.	34	47	57
12.	34	48	58
13.	32	46	Nkt. 6. melléklete nem tartalmazza

Kereskedő és webáruházi technikus

felnőttképzés helyi óraterve

Esti munkarend szerint
1 évfolyamos

Óraterv		1. félév	2. félév	Éves óra-	
		18 hét	18 hét	szám	
S Z A K M A I T A N T Á R G Y A K	Tanulási terület	Tantárgyak			
	Munkavállalói ismeretek	Munkavállalói ismeretek	9	9	
	Munkavállalói idegen nyelv	Munkavállalói idegen nyelv		27	
	Gazdálkodási tevékenység ellátása	Gazdasági ismeretek	45		45
		Vállalkozások működtetése	29		29
	Üzleti kultúra és információkezelés	Kommunikáció	29		29
		Digitális alkalmazások	65		65
	A kereskedelmi egységek általános működtetése	Kereskedelem alapjai	94	45	139
		Termékismeret	94		94
		Vállalkozási ismeretek		54	54
		Kereskedelmi gazdaságtan	58	54	112
	E-kereskedelem / Digitális világunk	Digitalizáció		54	54
		Webáruház működtetése		75	75
		Jogi ismeretek		18	18
	Marketing	Marketing alapjai	29	27	56
Marketing kommunikáció			75	75	
SZAKMAI TANTÁRGYAK ÖSSZESEN:		452	429		
ÉVES ÓRASZÁM:				881	

Alapoktatás	168 óra
Szakmai oktatás	713 óra
Összefüggő szakmai gyakorlat	70 óra
Összesen	951 óra

KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI

TECHNIKUS ÉS

OKLEVELES TECHNIKUS

HELYI TANTERVE

**13. KERESKEDELEM ágazat-
hoz tartozó
5 0416 13 03
KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS**

1 A SZAKMA ALAPADATAI

- 1.1 Az ágazat megnevezése: Kereskedelem 1.2 A szakma megnevezése: Kereskedő és webáruházi technikus
1.3 A szakma azonosító száma: 5 0416 13 03
1.4 A szakma szakmairányai: —
1.5 A szakma Európai Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
1.6 A szakma Magyar Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
1.7 Ágazati alapoktatás megnevezése: Kereskedelem ágazati alapoktatás
1.8 Kapcsolódó részsakmák megnevezése: —

2 A KÉPZÉS SZERKEZETE ÉS TARTALMA

A programtervvel kitöltött időkeret – a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020 (II. 7.) Korm. rendelet 13.§ (4) bekezdésének megfelelően – tartalmaz a szakképző intézmény által a helyi gazdasági környezet egyedi elvárásaihoz igazodó szakmai célokra szabadon felhasználható időkeretet (szabad sáv).

A szabad sáv szakmai tartalmáról a szakképző iskola szakmai programjában kell rendelkezni.

Az elmélet és a gyakorlat a dokumentumban nem kerül élesen elválasztásra. A cél az, hogy lehetőség legyen a gyakorlat során is elméletet oktatni, hatékonyabbá téve ezzel az oktatást. Az egyes tantárgyaknál történik annak meghatározása, hogy a tantárgy teljes tartalmát tekintve az órakeretnek minimálisan hány százalékát kell gyakorlati körülmények között (tanműhelyben, termelőüzemben stb.) oktatni. Ez az adott tantárgy egészének gyakorlatigényességét mutatja, és minél magasabb ez az arány, annál inkább ösztönöz az elméleti tudáselemek gyakorlatba ágyazottan történő oktatására.

A szakirányú oktatásban a tantárgyakra meghatározott időkeret és tartalom kötelező érvényű, a témakörökre kialakított óraszám, valamint a tantárgyak és témakörök óraszámának évfolyamonkénti megoszlása és sorrendje – a szakmai vizsga követelményeire tekintettel – pedig ajánlás.

A kizárólag szakmai vizsgára történő felkészítés során az ágazati alapoktatáshoz tartozó tantárgyak oktatását a szakmai oktatás első félévében kell megszervezni.

A tanulási területekhez rendelt tantárgyak és témakörök óraszama évfolyamonként

Évfolyam	9.	10.	11.	12.	13.	A képzés összes óraszama	1/13.	2/14.	A képzés összes óraszama	
Évfolyam összes óraszama	252	324	468	468	775	2287	1116	992	2108	
Munkavállalói ismeretek	Munkavállalói ismeretek	18	0	0	0	0	18	18	0	18
	Álláskeresés	5					5	5		5
	Munkajogi alapismeretek	5					5	5		5
	Munkaviszony létesítése	5					5	5		5
	Munkanélküliség	3					3	3		3
Munkavállalói idegen nyelv (technikus szakmák esetén)	Munkavállalói idegen nyelv	0	0	0	0	62	62	0	62	62
	Az álláskeresés lépései, állás-hirdetések					11	11		11	11
	Önéletrajz és motivációs levél					20	20		20	20
	„Small talk” – általános tárgyalás					11	11		11	11
	Állásinterjú					20	20		20	20
Gazdasági ismeretek	Gazdasági ismeretek	108	108	0	0	0	216	108	0	108
	Gazdasági alapfogalmak	24					24	12		12
	A háztartás gazdálkodása	33					33	12		12

Gazdálkodási tevékenység ellátása	A vállalat termelői magatartása	51					51	12		12
	Az állam gazdasági szerepe, feladatai		27				27	10		10
	Jogi alapfogalmak		15				15	10		10
	Tudatos fogyasztói magatartás		15				15	10		10
	Marketing alapfogalmak		24				24	17		17
	Nemzetközi gazdasági kapcsolatok		27				27	25		25

	Vállalkozások működtetése	0	72	0	0	0	72	72	0	72
	A vállalkozások gazdálkodása		9				9	9		9
	A gazdálkodási folyamatok elszámolása		27				27	27		27
	Statisztikai alapfogalmak		36				36	36		36
	Tanulási terület összóraszáma	108	180	0	0	0	288	180	0	180
Üzleti kultúra és információkezelés	Kommunikáció	36	72	0	0	0	108	72	0	72
	Kapcsolatok a mindennapokban	18					18	8		8
	A munkahelyi kapcsolattartás szabályai	18					18	18		18
	A kommunikációs folyamat		36				36	22		22
	Ön- és társismeret fejlesztése		36				36	24		24
	Digitális alkalmazások	90	72	0	0	0	162	162	0	162
	Munkavédelmi ismeretek	4					4	4		4
	Tízujjas vakírás	68	36				104	104		104
	Digitális alkalmazások	18	36				54	54		54

	Tanulási terület összórászáma	126	144	0	0	0	270	234	0	234
A kereskedelmi egységek általános működtetése	Kereskedelem alapjai	0	0	108	162	62	332	234	93	327
	Áruforgalmi folyamat			80	72	62	214	144	62	206
	Munka-, tűz- és balesetvédelem			10			10	8		8
	Környezetvédelem			18			18	18		18
	Digitális és analóg eszközök használata				54		54	36	23	59
	Pénzkezelés				36		36	28	8	36
	Termékismeret	0	0	126	72	31	229	234	0	234
	Árufőcsoportok			18			18	18		18
	Specifikus termékismeret			36			36	36		36
	Árurendszerek			18			18	18		18
	Csomagolóstechnika			36			36	30		30
	Termékkihelyezés és forgalmazás			18		20	38	58		58

	Fogyasztóvédelmi alapok				54		54	42		42
	Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban				18	11	29	32		32
	Vállalkozási ismeretek	0	0	0	0	124	124	0	124	124
	Gazdasági szervezetek					8	8		8	8
	A vállalkozások vagyona és finanszírozása					36	36		36	36
	A közbeszerzés alapjai					9	9		9	9
	Likviditás és cash-flow					10	10		10	10
	Hatóságok és felügyeleti szervek					9	9		9	9

	Üzleti tervezés					52	52		52	52
	Kereskedelmi gazdaságtan	0	0	108	108	62	278	144	124	268
	Árképzés			36			36	36		36
	Készletgazdálkodás			36			36	36		36
	Humán erőforrás szervezés			36	18		54	46		46
	Közterhek				18	8	26	26		26
	Költségek				36		36		36	36
	Eredményesség				36	22	58		56	56
	Vagyongvizsgálat					32	32		32	32
	Tanulási terület összóraszám	0	0	342	342	279	963	612	341	953
E-kereskedelem / Digitális világunk	Digitalizáció	0	0	54	54	31	139	0	124	124
	Rendszer felépítése és működése			27			27		27	27
	Multimédiás és kommunikációs alkalmazások			27			27		27	27
	Weblapkészítés és működtetés				27		27		27	27
	Adatbáziskezelés				27		27		17	17
	Mobil alkalmazások					22	22		18	18
	Szoftverhasználati jogok					9	9		8	8
	Webáruház működtetése	0	0	0	0	186	186	0	186	186
	Online vállalkozások					60	60		60	60
	Online kereskedelmi platformok					42	42		42	42
Logisztikai feladatok					48	48		48	48	
Ügyfélkapcsolatok menedzselése					36	36		36	36	

	Jogi ismeretek	0	0	0	0	31	31	0	31	31
	Üzemeltetés jogi feltételei					7	7		7	7
	Általános szerződési feltételek					6	6		6	6
	Szerzői jog					6	6		6	6
	Adatvédelmi szabályok, GDPR					6	6		6	6
	A pénzforgalom szabályozása					6	6		6	6
	Tanulási terület összoraszáma	0	0	54	54	248	356	0	341	341
Marketing	Marketing alapjai	0	0	72	72	0	144	72	62	134
	A marketing sajátosságai és területei			8			8	8		8
	Vásárlói magatartás			16			16	16		16
	Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing			16			16	16		16
	Termékpolitika			16			16	16		16
	Árpolitika			16			16	16		16
	Értékesítéspolitikai				36		36		31	31
	Szolgáltatásmarketing				36		36		31	31
	Marketing kommunikáció	0	0	0	0	186	186	0	186	186
	Reklám					24	24		24	24
	Személyes eladás					36	36		36	36
	Eladásösztönzés					36	36		36	36
	Direkt marketing					18	18		18	18
	Arculat kialakítás					36	36		36	36
Online marketing					36	36		36	36	

	Tanulási terület összórása	0	0	72	72	186	330	72	248	320
Egybefüggő szakmai gyakorlat:		0	0	140	140			160		

OKLEVELES TECHNIKUS KÉPZÉS

A Kereskedő és webáruházi okleveles technikus képzés az ELTE-vel közös, együttműködési megállapodás alapján kidolgozott képzési program. A technikusi szintű szakma oktatására vonatkozó szakmai program a programterv, a mindenkori hatályos képzési és kimeneti követelmények és az ELTE által meghatározott tantervi háló alapján került kidolgozásra.

A technikusi képzés a szakirányú oktatástól indul, így a 9-10. évfolyamon az ágazati alapvizsgáig ugyanazokat az ágazati alapismereteket tartalmazza, mint a nem okleveles képzés. A 11. évfolyamtól a szakmai tantárgyakba beépülő többlet oktatási tartalom biztosítja a felsőfokú alapozó ismereteket, így az ELTE gazdálkodástudományi portfóliójában a Gazdálkodási és menedzsment, a Kereskedelem és marketing BSc szakok irányába továbbtanulóknak akár 30 kreditpont is szerezhető.

A legalább jó (4) minősítésű szakmai vizsga esetén a fenti szakokra jelentkezéskor a szakmai vizsgán elért százalékos eredmény ötszörözésével (maximum 500 pont) kiszámítható a felvételi többletpontszám.

Kreditmegfeleltethetőség

Techn. évfolyam	Techn. tantárgynév	Óraszám	Felsőfokú tárgynév	Felsőokt. félév	Elfogadott kreditpont
11-12-13.	Digitalizáció	139	Üzleti kommunikáció	1.	3
13.	Jogi ismeretek	31	Szabadon választható tárgy I.	1.	3
11 – 12 – 13.	Termékismeret	229	Szabadon választható tárgy II.	2.	3
11 – 12.	Marketing alapjai	144	Marketing	2.	6
11 – 12 – 13.	Kereskedelem alapjai	332	Szabadon választható tárgy III.	3.	3
11 – 12 – 13.	Kereskedelmi gazdaságtan	314	Kereskedelemgazdaságtan	3.	3
13.	Munkavállalói idegen nyelv	62	Szaknyelvi szakmai tárgy I.	3.	3
13.	Vállalkozási ismeretek	124	Szabadon választható tárgy III.	4.	3
13.	Marketing kommunikáció	186	Szaknyelvi szakmai tárgy II.	4.	3
Összesen:					30

Az okleveles technikus csoport az osztályban tanulók 10. évfolyam végén elért tantárgyi eredménye és a kereskedelem ágazati alapvizsgán elért teljesítménye alapján kerül kialakításra.

Számított tantárgyak:

Matematika

Magyar nyelv és irodalom

Történelem

1. idegen nyelv

Gazdasági ismeretek.

A fenti tantárgyak eredményének összegét százalékban határozzuk meg, a továbbiakban tantárgyi eredmény.

Az ágazati alapvizsga százalékban megadott értékéből és a tantárgyi eredményből összeállított rangsor alapján az osztály első fele kerül az okleveles technikus csoportba.

E szakmai programban az okleveles technikus képzésre vonatkozó tantárgyi többlettartalom a tanulási területek alatt, az adott tantárgy témakörjegyzékében külön kiegészítésre kerültek.

3 A TANULÁSI TERÜLETEK RÉSZLETES SZAKMAI TARTALMA

3.1 Munkavállalói ismeretek megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszám: 18/18 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

A Munkavállalói ismeretek tanulási terület elsajátításával a tanuló önismeretet szerez, meghatározza a céljait. Megismerkedik környezetének munkaerőpiaci helyzetével. Megtanulja, milyen foglalkoztatási formában tud majd elhelyezkedni munkavállalóként. Megismeri, hogy tanulói jogviszonyában is foglalkoztatható szakképzési munkaviszony keretében. Megtanulja az ehhez a jogviszonyhoz kapcsolódó jogait és kötelezettségeit. A tanuló megismeri a munkavállaláshoz, a munkaviszony létesítéséhez szükséges alapismereteket, amelyeket a gyakorlati, mindennapi tevékenysége során alkalmazni tud.

3.1.1 Munkavállalói ismeretek tantárgy 18/18 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
9.	0,5 óra	18 óra

3.1.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

A tanuló általános felkészítése az álláskeresés módszereire, technikáira, valamint a munkavállaláshoz, a munkaviszony létesítéséhez szükséges alapismeretek elsajátítására.

3.1.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.1.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.1.1.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.1.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Megfogalmazza saját karriercéljait.	Ismeri saját személyisége jellemvonásait, annak pozitívumait.	Teljesen önállóan	Önismerete alapján törekszik céljai reális megfogalmazására. Megjelenésében igényes, viselkedésében visszafogott. Elkötelezett a szabályos foglalkoztatás mellett. Törekszik a saját munkabérét érintő változások nyomán követésére.	
Szakképzési munkaviszonyt létesít.	Ismeri a munkaszerződés tartalmi és formai követelményeit.	Instrukció alapján részben önállóan		
Felismeri, megnevezi és leírja az álláskereső módszereit.	Ismeri a formális és informális álláskeresői technikákat.	Teljesen önállóan		Internetes álláskeresői portálokon információkat keres, rendszerez.

3.1.1.6 A tantárgy témakörei

9. évfolyam

3.1.1.6.1 Álláskereső

5 óra

Karrierlehetőségek feltérképezése: önismeret, reális célkitűzések, helyi munkaerőpiac ismerete, mobilitás szerepe, szakképzések szerepe, képzési támogatások (ösztöndíjak rendszere) ismerete
 Álláskeresői módszerek: újsághirdetés, internetes álláskereső oldalak, személyes kapcsolatok, kapcsolati hálózat fontossága

3.1.1.6.2 Munkajogi alapismeretek

5 óra

Foglalkoztatási formák: munkaviszony, megbízási jogviszony, vállalkozási jogviszony, közalkalmazotti jogviszony, közszolgálati jogviszony
 A tanulót érintő szakképzési munkaviszony lényege, jelentősége
 Atipikus munkavégzési formák a munka törvénykönyve szerint: távmunka, bedolgozói munkaviszony, munkaerő-kölcsönzés, egyszerűsített foglalkoztatás (mezőgazdasági, turisztikai időnyomunka és alkalmi munka)
 Speciális jogviszonyok: önfoglalkoztatás, iskolaszövetkezet keretében végzett diákmunka, önkéntes munka

3.1.1.6.3 Munkaviszony létesítése

5 óra

Felek a munkajogviszonyban. A munkaviszony alanyai
 A munkaviszony létesítése. A munkaszerződés. A munkaszerződés tartalma.
 A munkaviszony kezdete létrejötte, fajtái. Próbaidő A munkavállaló és munkáltató alapvető kötelezettségei
 A munkaszerződés módosítása
 Munkaviszony megszűnése, megszüntetése
 Munkaidő és pihenőidő
 A munka díjazása (minimálbér, garantált bérminimum)

3.1.1.6.4 Munkanélküliség

3 óra

Nemzeti Foglalkoztatási Szolgálat (NFSZ). Álláskeresőként történő nyilvántartásba vétel Az álláskeresési ellátások fajtái

Álláskeresők számára nyújtandó támogatások (vállalkozóvá válás, közfoglalkoztatás, képzések, utazásiköltség-támogatások)

Szolgáltatások álláskeresőknek (munkaerő-közvetítés, tanácsadás)

Európai Foglalkoztatási Szolgálat (EURES)

3.2 Munkavállalói idegen nyelv megnevezésű tanulási terület (technikus szakmák esetén)

A tanulási terület tantárgyainak összóraszama:

62/62 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

Állások megpályázása idegen nyelven. Önéletrajz és motivációs levél megfogalmazása, az állásinterjú során hatékony idegen nyelvű kommunikáció.

3.2.1 Munkavállalói idegen nyelv tantárgy 62/62 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
13.	2 óra	62 óra

Az okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont érhető el.

3.2.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

A tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók idegen nyelven is képesek legyenek álláshirdetésre jelentkezni, ismerjék az álláskeresés lépéseit, hatékonyan és eredményesen meg tudják valósítani a kommunikációs célokat egy állásinterjú során.

Megértsék a munkájukhoz kapcsolódó idegen nyelvű álláshirdetéseket, képesek legyenek a munkavállaláshoz kapcsolódóan egyszerű formanyomtatványokat kitölteni, önéletrajzot írni és motivációs levelet a formai és tartalmi követelményeknek megfelelően megfogalmazni, megértsék egy munkaszerződés alapvető idegen nyelvi fordulatait, kifejezéseit.

Az állásinterjú során legyenek képesek idegen nyelven, személyes és szakmai vonatkozást is beleértve bemutatkozni. Az állásinterjú bevezető részében, az általános társalgás során feltett kérdéseket meg tudják válaszolni. Az interjú során tudjanak szándékaikról, elképzeléseikről, jövőbeli terveikről beszélni. Ki tudják fejezni erősségeiket, gyengeségeiket. Rendelkezzenek megfelelő szókincssel ahhoz, hogy tanulmányaikról és munkatapasztalatukról be tudjanak számolni. Megértsék az adott cég/vállalat honlapján közzétett információkat, és ezzel kapcsolatosan kérdéseket, véleményt tudjanak formálni.

A tantárgy az utolsó évfolyamon kerül oktatásra, így épít a tanulók közismereti tantárgyak keretében elsajátított idegennyelv-tudására, alapvető mondatszerkesztési ismereteikre, valamint a

főbb igeidők ismeretére. A tantárgy tanulása során a tanuló ezen ismereteit aktiválja és a munkavállalói szókinccset is alkalmazva gyakorolja.

3.2.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

A tantárgy tanítása idegen nyelven zajlik, ezért az oktatónak rendelkeznie kell az adott idegen nyelvből nyelvtanári végzettséggel.

3.2.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak Idegen nyelvek

3.2.1.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.2.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Internetes álláskereső oldalakon és egyéb fórumokon (újsághirdetések, szaklapok, szakmai kiadványok stb.) álláshirdetéseket keres. Az álláskereséshez használja a kapcsolati tőkéjét.	Ismeri az álláskeresőt segítő fórumokat, álláshirdetéseket tartalmazó forrásokat, állásokat hirdető vagy álláskeresésben segítő szervezeteket, munkaközvetítő ügynökségeket.	Teljesen önállóan	Törekszik kompetenciáinak reális megfogalmazására, erősségeinek hangsúlyozására idegen nyelven. Nyitott szakmai és személyes kompetenciáinak fejlesztésére.	Hatékonyan tudja álláskereséshez használni az internetes böngészőket és álláskereső portálokat, és ezek segítségével képes szakmájának, végzettségének, képességeinek megfelelően álláshirdetéseket kiválasztani.
A tartalmi és formai követelményeknek megfelelő önéletrajzot fogalmaz.	Ismeri az önéletrajz típusait, azok tartalmi és formai követelményeit.	Teljesen önállóan	Törekszik receptív és produktív készségeit idegen nyelven fejleszteni (olvasott és hallott szöveg értése, íráskészség, valamint beszédprodukciónak). Szakmája iránt elkötelezett. Megjelenése visszafogott, helyzethez illő. Viselkedésében törekszik az adott helyzetnek megfelelni.	Ki tud tölteni önéletrajzsablonokat, pl. Europass CVsablon, vagy szövegszerkesztő program segítségével létre tud hozni az adott önéletrajztípusoknak megfelelő dokumentumot.
A tartalmi és formai követelményeknek megfelelő motivációs levelet ír, melyet a megpályáztató állás sajátosságaihoz igazít.	Ismeri a motivációs levél tartalmi és formai követelményét, felépítését, valamint tipikus szófordulatokat az adott idegen nyelven.	Teljesen önállóan		Szövegszerkesztő program segítségével meg tud írni egy önéletrajzot, figyelembe véve a formai szabályokat.

Kitölti és a munkaadóhoz eljuttatja a szükséges nyomtatványokat és dokumentumokat az álláskereső folyamatának figyelembevételével.	Ismeri az álláskereső folyamatát.	Teljesen önállóan	Digitális formanyomtatványok kitöltése, szövegek formai követelményeknek megfelelő létrehozása, emailek küldése és fogadása, csatolmányok letöltése és hozzáadása.
Felkészül az állásinterjúra a megpályázni kívánt állásnak megfelelően, a céljait szem előtt tartva kommunikál az interjú során.	Ismeri az állásinterjú menetét, tisztában van a lehetséges kérdésekkel. Az adott szituáció megvalósításához megfelelő szókinccsel és nyelvtani tudással rendelkezik.	Teljesen önállóan	A megpályázni kívánt állással kapcsolatban képes az internetről információt szerezni.
Az állásinterjún, az állásinterjúra érkezéskor vagy a kapcsolódó telefonbeszélgetések során csevegést (small talk) kezdeményez, a társalgást fenntartja és befejezi. A kérdésekre megfelelő válaszokat ad.	Tisztában van a legáltalánosabb csevegési témák szókinccsével, amelyek az interjú során, az interjút megelőző és esetlegesen követő telefonbeszélgetés során vagy az állásinterjúra megérkezéskor felmerülhetnek.	Teljesen önállóan	
Az állásinterjúhoz kapcsolódóan telefonbeszélgetést folytat, időpontot egyeztet, tényeket tisztáz.	Tisztában van a telefonbeszélgetés szabályaival és általános nyelvi fordulataival.	Teljesen önállóan	
A munkaszerződések, munkaköri leírások szókinccsét munkájára vonatkozóan alapvetően megérti.	Ismeri a munkaszerződés főbb elemeit, leggyakoribb idegen nyelvű kifejezéseit. A munkaszerződések, munkaköri leírások szókinccsét értelmezni tudja.	Teljesen önállóan	

3.2.1.6 A tantárgy témakörei

13. évfolyam

3.2.1.6.1 Az álláskereső lépései, álláshirdetések

11 óra

A tanuló megismeri az álláskeresés lépéseit, és megtanulja az ahhoz kapcsolódó szókincset idegen nyelven (végzettségek, egyéb képzettségek, megkövetelt tulajdonságok, szakmai gyakorlat stb.).

Képessé válik a szakmájához kapcsolódó álláshirdetések megértésére, és fel tudja ismerni, hogy saját végzettsége, képzettsége, képességei mennyire felelnek meg az álláshirdetés követelményeinek. Az álláshirdetésnek és szakmájának megfelelően begyakorolja az egyszerűbb, álláskereséssel kapcsolatos űrlapok helyes kitöltését.

Az álláshirdetések és az űrlapok szövegének olvasása során a receptív kompetencia fejlesztése történik (olvasott szöveg értése), az űrlapkitöltés során pedig produktív kompetenciákat fejlesztünk (írás-készség).

Okleveles technikus: Cégprofil, vállalkozási formák és felépítésük

A tanulók megismerkednek a vállalatok típusainak és struktúráinak alapjaival. Elsajátítják a különböző vállalati formák, mint az egyéni vállalkozás, társaságok (pl. Kft., Bt.) elnevezéseit, a vállalatok szervezeti felépítését idegen nyelven. Képessé válnak a pozíciók, munkakörök leírásának megértésére, fejlesztik az ehhez kapcsolódó szókincset.

3.2.1.6.2 Önéletrajz és motivációs levél

20 óra

A tanuló megtanulja az önéletrajzok típusait, azok tartalmi és formai követelményeit, tipikus szófordulatait. Képessé válik saját maga is a nyelvi szintjének megfelelő helyességgel és igényességgel, önállóan megfogalmazni önéletrajzát.

Megismeri az állás megpályázásához használt hivatalos levél tartalmi és formai követelményeit. Begyakorolja a gyakran használt tipikus szófordulatokat, szakmájában használt gyakori kifejezéseket, valamint a szakmája gyakorlásához szükséges kulcsfontosságú kompetenciák kifejezéseit idegen nyelven. Az álláshirdetések alapján begyakorolja, hogyan lehet az adott hirdetéshez igazítani levelének tartalmát.

Okleveles technikus: Üzleti levelezés

A tanulók megismerkednek a vállalati levelezés fő típusainak céljával és felépítésével, mint üzleti levelek és e-mailek. A tanulók megismerkednek a vállalati környezetben használt rövidítésekkel és mozaikszavakkal, az emlékeztetők (memos) írásának alapjaival. Emellett megtanulják az értékesítési levelek és e-mailek írását, amelyek célja a termékek vagy szolgáltatások népszerűsítése és az érdeklődés felkeltése. A tanulók fejlesztik szövegértési és szövegalkotási képességeiket, beleértve a szövegek globális és részletes megértését, valamint a különböző típusú szövegek (pl. hivatalos levelek, e-mailek, jegyzőkönyvek) megírását.

3.2.1.6.3 „Small talk” – általános társalgás

11 óra

A small talk elengedhetetlen része minden beszélgetésnek, így az állásinterjúnak is. Segíti a beszélgetésben részt vevőket ráhangolódni a tényleges beszélgetésre, megtöri a kínos csendet, oldja a feszültséget, segít a beszélgetés gördülékeny menetében és a beszélgetés lezárásában. Fontos, hogy a small talk során érintett témák semlegesek legyenek a beszélgetőpartnerek számára, és az adott szituációhoz, fizikai környezethez passzoljanak. Ilyen tipikus témák lehetnek pl. időjárás, közlekedés (odajutás, parkolás, épületen belüli tájékozódás), étkezési lehetőségek (cégnél, környéken), család, hobbi, szabadidő

(szórakozás, sport). A tanulók begyakorolják a kérdésfeltevést és a beszélgetésben való aktív részvétel szabályait, fordulatait.

Az állásinterjút megelőzően gyakran telefonos egyeztetésre is sor kerül, ezért a tanulónak fontos a telefonbeszélgetések szabályait és fordulatait is megismernie, elsajátítania. A témakör során elsősorban a tanulók produktív kompetenciája fejlődik (beszédkészség), de a témához kapcsolódó internetes videók és egyéb hanganyagok hallgatása során receptív készségeik is fejlődnek (hallás utáni értés).

Okleveles technikus: Üzleti etikett és protokoll 1.

A tanulók megismerkednek az üzleti etikett és protokoll szabályaival. A diákok képessé válnak arra, hogy tudatosan alkalmazzák az üzleti etikett és protokoll szabályait az állás-keresési helyzetekben az írott és verbális kommunikáció során. Elsajátítják, hogyan strukturáljanak egy áttekinthető önéletrajzot, és hogyan kommunikáljanak precíz, közérthető stílusban az álláspályázatok alatt írásban, és a telefonos előszűrések, interjúk során. A tananyagegység főként a tanulók interkulturális kompetenciáját fejleszti, elősegíti az interkulturális megértést és alkalmazkodást.

3.2.1.6.4 Állásinterjú

20 óra

A témakör végére a tanuló képes viszonylagos folyékonyan, hatékony kommunikációt folytatni az állásinterjú során. Be tud mutatkozni szakmai vonatkozással is. Elsajátítja azt a szakmai jellegű szókinccset, amely alkalmassá teszi arra, hogy a munkalehetőségekről, munkakörülményekről tájékozódjon. Ki tudja emelni erősségeit, és kérdéseket tud feltenni a betölteni kívánt munkakörrel kapcsolatban.

A témakör tanulása során elsajátítja a közvetlenül a szakmájára vonatkozó, gyakran használt kifejezéseket.

A témakör tanítása során az állásinterjú lefolytatásán kívül fontos, hogy a tanuló ismerje a munkaszerződés azon szakkifejezéseit, részeit is, amelyek szakmájához kötődhetnek. A munkaszerződések kulcskifejezéseinek elsajátítása és fordítása révén alkalmas lesz arra, hogy a leendő saját munkaszerződését, illetve munkaköri leírását lefordítsa és értelmezze. A témakör során elsősorban a tanuló produktív kompetenciája fejlődik (beszédkészség), de a témához kapcsolódó videók és egyéb hanganyagok hallgatása során a receptív készségek is fejlődnek (hallás utáni értés), valamint a munkaszerződés-minták szövegének olvasása során az olvasott szövegértés is fejleszthető.

Okleveles technikus: Üzleti etikett és protokoll 2.

A tananyagegység célja, hogy a tanulók megtanuljanak udvarias, formális kommunikációt alkalmazni az állásinterjú során. Megtanulják, hogyan kell tiszta, barátságos hangon és visszajelzéssel kommunikálni idegen nyelven, időben érkezni és alkalmazkodni a vállalati öltözködési elvárásokhoz, tudatosan használni a kézfogást, testtartást, gesztusokat és szemkontaktust, követni az étkezési protokollt /az elegáns étkezés normáit, semleges témaválasztást és szakmai környezetben történő megfelelő viselkedést/, valamint jegyzeteléssel, figyelemmel és professzionális lezárással irányítani a beszélgetést. Ezek az ismeretek elősegítik a tanulók professzionális kommunikációs készségeinek fejlődését idegen nyelven és felkészítik őket a munkaerőpiaci kihívásokra.

3.3 Gazdálkodási tevékenység ellátása megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszám:

288/180 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

A tanulók az alapvető gazdasági ismeretek elsajátítása után ismerjék és értsek a gazdasági élettel kapcsolatos legfontosabb alapfogalmakat, összefüggéseket. A tanulási terület kiemelt célja, hogy lehetőséget biztosítson a gazdálkodási tevékenységek ellátásához kapcsolódó önálló projektfeladatok, produktumok elkészítésre, kommunikációs és prezentációs képességeik fejlesztésére.

3.3.1 Gazdasági ismeretek tantárgy 216/108 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
9.	3 óra	108 óra
10.	3 óra	108 óra

3.3.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

Fejlessze a tanulók ismereteit a gazdasági élet alapvető területeiről (szükségletek, javak, gazdasági körforgás, termelés, termelési tényezők, munkamegosztás, gazdálkodás, piac), megismertesse a gazdasági élet szereplőit és kapcsolataikat.

A tanulók ismerjék a háztartás feladatait, bevételeit és kiadásait, a háztartás pénzgazdálkodását. Példákon keresztül mutassák be a háztartás bevételei és kiadásai szerkezetét.

Tudják jellemezni a vállalkozások és a többi gazdasági szereplő kapcsolatát és megkülönböztetni az egyes vállalkozási formákat.

A tanulók tudják bemutatni az állam feladatait, felsorolni az állami költségvetés legfontosabb bevételeit és kiadásait.

Megszerzett ismereteik alapján értsek meg a jogi fogalmakat és példákon keresztül mutassák be az alapvető fogyasztói jogokat.

Ismerjék a nemzetközi gazdasági kapcsolatok alapvető formáit.

3.3.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.3.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

A tanulók nem rendelkeznek előzetes szakmai tudással, a tantárgy tanítását a közismereti tantárgyak, illetve tananyag feldolgozását a tanulók saját, családi tapasztalatszerzése segíti. Ezek például a matematikai módszerek, számítások, történelmi, földrajzi ismeretek, a család gazdálkodási és jogi tapasztalatai.

3.3.1.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.3.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Bemutatja az egyes alapfogalom csoportok jellegzetességeit.	Ismeri a gazdasági legfontosabb alapfogalmak jellemzőit, fajtáit.	Teljesen önállóan	Belátja a gazdaság működési szabályainak fontosságát.	Adatok, információk keresése a digitális eszközön vagy interneten, az eredmények kiválasztása és feldolgozása útmutató alapján.
Példákon keresztül bemutatja a háztartások legfontosabb bevételeit, kiadásait és értelmezi a költségvetés egyenlegét.	Ismeri a háztartás feladatait, bevételeit és kiadásait, a háztartás pénzgazdálkodását	Instrukció alapján részben önállóan		
Azonosítja az egyes vállalkozási formákat és elemzi azok előnyeit és hátrányait.	Tisztában van az egyes vállalkozási formák jellemzőivel.	Teljesen önállóan		
Példákon keresztül bemutatja az állami költségvetés legfontosabb bevételeit, kiadásait.	Ismeri az állam feladatait, az államháztartás rendszerét	Instrukció alapján részben önállóan		
Példákon keresztül bemutatja az alapvető fogyasztói jogokat.	Ismeri a jogi alapfogalmakat.	Instrukció alapján részben önállóan		
Azonosítja a marketing-eszközöket.	Ismeri a marketing fogalmát és eszközrendszerét.	Instrukció alapján részben önállóan		
Bemutatja a nemzetközi kereskedelemről származó előnyöket.	Ismeri a nemzetközi kereskedelem alapvető formáit.	Teljesen önállóan		

3.3.1.6 A tantárgy témakörei

9. évfolyam

108 óra

3.3.1.6.1 Gazdasági alapfogalmak

24 óra

A szükséglet és a javak fogalma, főbb csoportjai és kapcsolatai, a gazdasági körforgás, termelés, a munkamegosztás szerepe.

Termelési tényezők típusai, jellemzői.

A gazdaság szereplői. Gazdasági rendszerek, a piacgazdaság kialakulása.

Piaci alapfogalmak: a piac fogalma, fajtái, szereplői, elemei. Piac és pénz. Pénz fejlődése, funkciói.

3.3.1.6.2 A háztartás gazdálkodása 33 óra

Család fogalma és funkciói.

Munkamegosztás a háztartásokban. Időgazdálkodás.

Háztartások bevételei és kiadásai. A háztartások költségvetése.

A háztartások pénzgazdálkodása, a megtakarítások és hitelek szerepe. A háztartások vagyona.

3.3.1.6.3 A vállalat termelői magatartása 51 óra

Háztartás és vállalat. Vállalat és vállalkozás. A vállalat környezete, piaci kapcsolatai, célrendszere, csoportjai.

Vállalkozási formák.

Az egyéni vállalkozások jellemzői, alapítása, szüneteltetése, megszűnése.

A társas vállalkozások alapításának, működésének közös vonásai. A társas vállalkozások megszűnése. A társas vállalkozások formái, sajátosságai.

10. évfolyam 108 óra

3.3.1.6.4 Az állam gazdasági szerepe, feladatai 27 óra

Az állam feladatai. Az állami szerepvállalás változása.

Az állam gazdasági szerepe, a gazdasági beavatkozás alapvető területei. Az állam gazdálkodása, az államháztartás rendszere. A központi költségvetés.

3.3.1.6.5 Jogi alapfogalmak 15 óra

A jog lényege, fogalma, funkciói.

A jogforrás és jogforrási ierarchiája.

A jogviszony.

A jogalkotás, a jogszabályok. A jogszabályok érvényesség és hatályossága. A jogrendszer felépítés.

3.3.1.6.6 Tudatos fogyasztói magatartás 15 óra

Fogyasztóvédelmi alapismeretek A fogyasztók alapvető jogai.

Szavatosságra és jótállásra vonatkozó tudnivalók.

Fogyasztóvédelmi szervezetek, fogyasztóvédelmi rendelkezések, fogyasztói jogok gyakorlása.

Fenntartható fejlődés, fenntartható fogyasztás.

3.3.1.6.7 Marketing alapfogalmak 24 óra
A marketing szerepe a vállalkozásban.
Marketingstratégia.
Marketingmix és elemei.

3.3.1.6.8 Nemzetközi gazdasági kapcsolatok 27 óra
A nemzetközi gazdasági kapcsolatok szükségessége, a nemzetközi munkamegosztás.
Kereskedelempolitikai irányzatok.
A külkereskedelem alapvető formái.
Nemzetközi elszámolások eszközei.
A gazdasági integrációk szerepe és típusai. Az Európai Unió fejlődése és működése.

3.3.2 A vállalkozások működtetése tantárgy 72/72 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
10.	2 óra	72 óra

3.3.2.1 A tantárgy tanításának fő célja

Tudatosítsa, hogy a vállalkozások piaci viszonyok között tevékenykednek, a javak előállítását profitszerzés érdekében végzik, és valamennyi döntésük kockázattal jár.

A tanulók megismerik az alapvető gazdálkodási folyamatokat a vállalkozáson belül, és be tudják mutatni, hogy a zavartalan működés milyen tevékenységek összehangolását követeli meg.

A tanulók tudják bemutatni, hogy mikor tekinthető nyereségesnek egy vállalkozás. Ismerjék a költségek csoportosítását, és az alapvető gazdasági, statisztikai számításokat.

3.3.2.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.3.2.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

Gazdasági ismertekben elsajátított vállalkozási formák ismerete.

3.3.2.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.3.2.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Prezentálja a beszerzés, termelés, értékesítés jellegzetességeit.	Ismeri a gazdálkodási folyamat legfontosabb elemeit, jellemzőit.	Teljesen önállóan	Törekszik a pontos, áttekinthető munkavégzésre.	Adatok, információk keresése a digitális eszközön vagy interneten, az eredmények kiválasztása és feldolgozása útmutató alapján.
Meghatározza a vállalkozás gazdálkodásának eredményét.	Ismeri a költségek fajtáit és érti az árbevétel és költségek kapcsolatát.	Instrukció alapján részben önállóan		
Meghatározza és értelmezi a középértékeket (számtani és mértani átlag) és viszonyszámokat (megoszlási és dinamikus viszonyszám).	Ismeri a statisztikai adatok megbízhatóságának jelentőségét.	Teljesen önállóan		

3.3.2.6 A tantárgy témakörei

10. évfolyam

3.3.2.6.1 A vállalkozások gazdálkodása

9 óra

A gazdálkodási folyamat elemei.

Beszerzési folyamat.

Termelési folyamat.

Értékesítési folyamat.

3.3.2.6.2 A gazdálkodási folyamatok elszámolása

27 óra

Árbevétel, kiadás, költség fogalma.

Költségek csoportosítása, fajtái.

A kalkuláció, az önköltség.

A vállalkozás eredménye, a nyereségre ható tényezők. Az árak szerepe a gazdasági döntésekben.

3.3.2.6.3 Statisztikai alapfogalmak

36 óra

A statisztika fogalma, ágai.

A statisztikai sokaság fogalma, fajtái, jellemzői.

A statisztikai ismérv és fajtái.

Az információk forrásai, az információszerzés eszközei.

A statisztikai sor fogalma, fajtái, készítésének szabályai.

A statisztikai tábla fogalma, statisztikai táblák típusai.

A statisztikai adatok ábrázolása.

A statisztikai adatok összehasonlítása: viszonyszámok és alkalmazásuk.

A viszonyszámok csoportosítása.

A dinamikus viszonyszámok és összefüggéseik.

A megoszlási viszonyszám és összefüggései.

Középértékek és alkalmazásuk.

Számított középértékek (számtani átlag, súlyozott számtani átlag, mértani átlag) Helyzeti középértékek: módusz, medián.

3.4 Üzleti kultúra és információkezelés megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszám:

270/234 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

Bemutatja a hétköznapi viselkedési formákat, elemezi az alapvető és a szolgáltató szakmákban különösen fontos magatartási, illetve viselkedésformák szerepét, jelentőségét. A tanulók elsajátítják és tudatosan alkalmazzák a helyes beszédtechnikát, valamint az írásbeli kommunikáció alapszabályait. A személyiségfejlesztés, az egyéni és a szakmai sikerek elérésének kommunikációs eszközökkel történő elősegítése. Biztosítson lehetőséget a tanulók számára az üzleti kultúra és információkezelés feladataihoz kapcsolódó önálló projektfeladatok, produktumok elkészítésre, kommunikációs és prezentációs képességeik fejlesztésére.

3.4.1 Kommunikáció tantárgy 108/72 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
9.	1 óra	36 óra
10.	2 óra	72 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.4.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

Megismerteti a tanulókkal az ön- és emberismeret jelentőségét, az alapvető viselkedési formákat. Fejleszti az empátikus készségeket. Legyenek tisztában az emberi érintkezés kultúrájának fontosságával. Ismerjék meg önmagukat, és sajátítsák el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetükhöz való alkalmazkodás képességét. Legyenek képesek a konfliktusok elkerülésére vagy helyes kezelésére, a családi, baráti és későbbi munkakapcsolatok helyes alakítására.

3.4.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.4.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

Magyar nyelvtan helyesírási szabályainak ismerete, alkalmazása, szövegalkotás.

3.4.1.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.4.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
-----------------------	-----------	---------------------------------	-----------------------------------	--

Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait.	Ismeri a viselkedéskultúra alapvető szabályait.	Teljesen önállóan	Törekszik az üzleti partnerekkel és munkatársakkal való udvarias kommunikációra írásban és szóban egyaránt.	Információk megosztása, kommunikáció kezdeményezése és fogadása, a netikett egyszerű szabályainak betartásával.
Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a munkahelyi kapcsolatokat meghatározó szabályokat.	Tisztában van a munkahelyi kapcsolatokat meghatározó szabályokkal.	Instrukció alapján részben önállóan		Információk megosztása, kommunikáció kezdeményezése és fogadása, a netikett egyszerű szabályainak betartásával.
A tartalmi és formai követelményeknek megfelelően levelet készít, használja a helyes beszédtechnikai módokat.	Ismeri az írásbeli és szóbeli kommunikáció legelterjedtebb formáit.	Teljesen önállóan		Digitális tartalmak létrehozása, átalakítása, formázása, szerkesztése a szerzői jogok figyelembevételével.
Megadott kommunikációs helyzet elemzésével megfogalmazza a kommunikációs probléma okát, megoldására javaslatot tesz: kifejezi egyetértését vagy egyet nem értését, érvel, indokol, magyaráz, tanácsol.	Ismeri a legfontosabb kommunikációs technikákat, és a kommunikációs zavarok okait.	Instrukció alapján részben önállóan		Információk megosztása, kommunikáció kezdeményezése és fogadása, a netikett egyszerű szabályainak betartásával.

3.4.1.6 A tantárgy témakörei

9. évfolyam

36 óra

3.4.1.6.1 Kapcsolatok a mindennapokban

18 óra

A viselkedéskultúra alapjai, illem, etikett, protokoll értelmezése. A köszönés, megszólítás, bemutatkozás, bemutatás, társalgás, vita, konfliktusmegoldás fogalmainak bemutatása és gyakorlati alkalmazása, elmélyítése a kulturált viselkedésben. A mindennapi, a hivatali és az alkalmi öltözködés megismerése. Gasztronómiai alapismeretek, alapelvárások megismerése.

3.4.1.6.2 A munkahelyi kapcsolattartás szabályai

18 óra

Pontos munkavégzés, csoportközi viszonyok, a vezető és beosztott viszonya, generációs problémák a munkahelyen, azok kezelése. A társasági élet speciális lehetőségei (névjegy és névjegyhasználat, telefonhasználat, dohányzás, ajándékozás) és gyakorlati alkalmazási lehetőségek, lehetőleg élet közeli helyzetekben.

10. évfolyam

72 óra

3.4.1.6.3 A kommunikációs folyamat

36 óra

A kommunikáció alapfogalmai. A verbális jelek, nem verbális jelek, a kommunikációs kapcsolatok, az írásbeli és szóbeli kommunikáció fajtái. A kommunikációs zavarok, kommunikációs technikák gyakorlása.

3.4.1.6.4 Ön-és társismeret fejlesztése

36 óra

Önelemzés, önkifejezés, érzések, érzelmek, gondolatok kifejezése, a kommunikációs stílusok használata, a hatékony, sikeres kommunikáció akadályai, konfliktuskezelés.

3.4.2 Digitális alkalmazások tantárgy 162/162 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
9.	2,5 óra	90 óra

3.4.2.1 A tantárgy tanításának fő célja

A tanulók biztosan használják a digitális eszközöket, a számítógép billentyűzetét, legyenek képesek dokumentumok megnyitására, mentésére, nyomtatására, tabulálására, betűtípus megválasztására. Ismerjék a levelek formai kialakításának szokásait, a kiemelési módokat.

Képesek legyenek ügyszerkezetek kitöltésére, és készítésére, hivatalos levelek formai és tartalmi megfogalmazására, az irodatechnikai eszközök használatára. Alkalmazzák a tízujjas vakíráson alapuló helyes írástechnikát. képesek legyenek szakmai szöveg másolására, a szövegszerkesztővel történő adatbevitelre, a táblázatkezelő használatára.

Ismerjék az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat. Képzés javasolt helyszíne: számítógépterem.

3.4.2.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.4.2.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

Magyar nyelvtan helyesírási szabályainak ismerete, alkalmazása, szövegalkotás. A Gazdasági ismeretek tantárgy keretében elsajátított alapfogalmak felhasználása az üzleti levél elkészítése során. Az informatikai készségek és tevékenységi formák használata felhasználói szinten.

3.4.2.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.4.2.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Számítógépes dokumentumokat megnyit, ment, nyomtat.	Számítógépes felhasználói ismeretek, szövegszerkesztő és táblázatkezelő kezelése.	Teljesen önállóan	Törekszik a pontos, áttekinthető munkavégzésre.	Biztonságos jelszavak megválasztása, előre megfelelően beállított szoftverek, eszközök használata az IKT biztonság növelése céljából.
Megadott szempontok szerint szövegszerkesztő szoftverrel dokumentumot formáz.	Ismeri a szövegformázás alapvető szabályait.	Instrukció alapján részben önállóan		Digitális eszköz be-, kikapcsolása, alapvető funkciók beállítása, módosítása, gyakran előforduló, legegyszerűbb problémahelyzetek megoldása.
Megadott szempontok szerint táblázatkezelő szoftverrel táblázatokat, diagramokat készít.	Ismeri a táblázatkezelő program alapvető felhasználási lehetőségeit.	Instrukció alapján részben önállóan		Információk megosztása, kommunikáció kezdeményezése és fogadása, a netikett egyszerű szabályainak betartásával.
Megadott szempontok szerint prezentációt készít.	Ismeri a prezentáció készítő program alapvető felhasználási lehetőségeit.	Instrukció alapján részben önállóan		Egyszerű digitális tartalmak létrehozása és módosítása a szellemi tulajdon védelme érdekében hozott legalapvetőbb szabályok (szerzői jogok) figyelembevételével.
Megadott szempontok szerint információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza.	Ismeri a biztonságos internet használat szabályait, és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Instrukció alapján részben önállóan		Adatok, információk keresése a digitális eszközön vagy az interneten, az eredmények közül a megfelelő(k) kiválasztása és feldolgozása útmutatás alapján.

Tíz perc alatt legalább 900 leütés terjedelmű, összefüggő szöveget másol.	Ismeri a tízujjas vakírás technikáját.	Teljesen önállóan	Egyszerű digitális tartalmak létrehozása és módosítása a szellemi tulajdon védelme érdekében hozott legalapvetőbb szabályok (szerzői jogok) figyelembevételével.
---	--	-------------------	--

3.4.2.6 A tantárgy témakörei

9. évfolyam

90 óra

3.4.2.6.1 Munkavédelmi ismeretek

4 óra

A munkavédelem lényeg és területei. A munkahelyek kialakításának általános szabályai. A munkahelyek kialakítása az ügyintézői, ügyviteli munkakörökben. Alapvető feladatok a tűz megelőzése érdekében.

3.4.2.6.2 Tízujjas vakírás

68 óra

Tízujjas vakírással a betűk, számok, jelek és kezelőbillentyűk kapcsolása a homogén gátlás pszichológiai elvének érvényesítésével

Szócsoportok, sorok, mondatok és összefüggő szövegek másolása sortartással. A jelek szabályai

A kiemelési módok önálló meghatározásának gyakorlása a szövegösszefüggés ismerve alapján.

A gépelt levél adott időszakban érvényes szabályai

Tízperc alatt legalább 900 leütés terjedelmű, összefüggő szöveg másolása.

3.4.2.6.3 Digitális alkalmazások

18 óra

A szövegszerkesztővel történő adatbevitel megalapozása betűk, számok, jelek írásának adott időszakban érvényes szabályai. Szövegformázás, másolás, áthelyezés, kiemelés, felsorolás, tabulátor, szöveg igazítása, előfej, élőláb stb.

Táblázatkészítés, formázás, szegély, mintázat stb.

Prezentációkészítés.

Az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálatai, az anyagok archiválása. Az online kommunikációt biztosító szolgáltatások használata (email, azonnali üzenetküldés, hang- és videoalapú kommunikáció).

3.5 A kereskedelmi egységek általános működtetése megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszám:

963/953 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

A kereskedelmi egységek általános működtetése tanulási terület aktív tanulói magatartást és tanulási élményeket eredményező munkaformák segítségével mutatja be a kis- és nagykereskedelmi, webáruházi és üzleti adminisztrációs munkahelyzetek sajátosságait.

Lehetőséget biztosít a szakma munkaköreiben szükséges magatartás, pontos és minőségi munkavégzés elsajátításához, a tanulási és szakmai motiváció megerősítéséhez, fejlesztéséhez.

Olyan feladathelyzeteket teremt, amelyek során felkelti a tanuló érdeklődését a mélyebb szakmai tartalmak iránt.

Bemutatja a kereskedői szakma szépségeit, hasznosságát, fejlődésének irányát és a szakterületen dolgozók tevékenységének távlatait.

Segíti a tanulókat szakmai szerepük kiválasztásában, jövőképük megfogalmazásában és egyéni életpályájuk reális megtervezésében.

3.5.1 Kereskedelem alapjai tantárgy 332/327 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
11.	3 óra elmélet 1 óra gyakorlat 2 óra	108 óra elmélet 36 óra gyakorlat 72 óra
12.	4,5 óra elmélet 1,5 óra gyakorlat 3 óra	162 óra elmélet 54 óra gyakorlat 108 óra
13.	2 óra elmélet 0,5 óra gyakorlat 1,5 óra	62 óra elmélet 15,5 óra gyakorlat 46,5 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.5.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

A kereskedelem alapjai tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók megismerjék és betartsák a baleset-, munka-, tűz- és környezetvédelmi szabályokat. Ismerjék az áruforgalmi folyamat elemeit, a beszerzés, készletezés és értékesítés helyét és szerepét az áruforgalomban, illetve az ezekkel kapcsolatos gyakorlati teendőket. A tanulók legyenek képesek előkészíteni a raktárt áruátvételtre, átvenni az árut, gondoskodni az áruk megóvásáról, leltárt készíteni és előkészíteni az árut értékesítésre. Képesek legyenek bizonylatokat szabályosan kiállítani és a pénzelszámolási/pénzkezelési szabályokat betartva kezelni a pénztárgépet. Legyenek képesek a szabályokat figyelembe véve megszervezni az áruforgalmi tevékenységet. A tanulók működő, valóságos üzleti környezetben tudják alkalmazni az elméletben elsajátított ismereteket.

3.5.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.5.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

3.5.1.4 A képzés órakeretének legalább 60%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.5.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Információt ad a vezető árubeszerzési munkájához.	Ismeri a beszerzés folyamatát, helyét és szerepét az áruforgalomban.	Instrukció alapján részben önállóan	Törekszik pontosan, megbízhatóan, a meghatározott módszertan szerint eljárni, csapatban és önállóan is megfelelő munkát végezni.	A számítógép, digitális eszközök és mobil eszközök magas szintű használata
Átveszi mennyiségileg és minőségileg az árut, elvégzi a hibás teljesítésből adódó teendőket.	Ismeri az áruátvétel gyakorlatát és a teendőket hibás teljesítés esetén.	Teljesen önállóan		
Készletre veszi az árut, és szakszerűen elhelyezi a raktárban.	Elsajátította az áruk raktári elhelyezésének módozatait és a digitális készletre vételt.	Teljesen önállóan		
Leltárt készít vagy közreműködik a leltározásban.	Ismeri a leltározás gyakorlatát.	Instrukció alapján részben önállóan		
Előkészíti az árut értékesítésre, árut ajánl, segíti a vevők tájékozódását, elad.	Megtanulta az áruk eladótéri elhelyezésének szabályait és az eladási technikákat.	Teljesen önállóan		
Használja a kereskedelmi egység gépeit, eszközeit.	Ismeri a gépek, berendezések használati szabályait a gyakorlatban.	Teljesen önállóan		
Kézpénzzel és készpénzkímélő módon fizettet.	Ismeri a pénztárterminálok működését.	Teljesen önállóan		
Betartja és betartatja a munkahelyekkel kapcsolatos munkavédelmi követelményeket.	Ismeri a veszélyforrásokat a munkahelyén, és tudja a teendőket.	Teljesen önállóan		

Betartja és betartatja a munkahelyén a környezetvédelmi szabályokat.	Ismeri a veszélyes hulladékok kezelésének rendszerét és szabályait.	Teljesen önállóan	
--	---	-------------------	--

3.5.1.6 A tantárgy témakörei

3.5.1.6.1 Áruforgalmi folyamat

11. évfolyam **80 óra**

elmélet **32 óra**

gyakorlat **28 óra**

A kereskedelem tevékenység jellemzése, szerepe, tagozódása

Az áruforgalmi folyamat elemei

Az árubeszerzés helye, szerepe az áruforgalomban

A beszerzés fogalma, folyamata, a megrendelés

Az áruátvétel célja, gyakorlata, áruátvétel bizonylatai

Teendő hibás teljesítés esetén

Okleveles technikus:

Többcsatornás kereskedelem kialakulása

Kooperációs az értékesítési csatornában

12. évfolyam **20 óra**

elmélet **8 óra**

gyakorlat **12 óra**

A visszáru és a visszaszállítandó göngyölegek előkészítése

Az áruk raktári elhelyezése és tárolása

Tárolási rendszerek és tárolási módok

A beérkezett áruk készletre vétele, a készletnagyság megállapítása

A leltár és leltározás a gyakorlatban. A leltárhány és leltártöbblet oka

Okleveles technikus:

Magasraktározási rendszerek

Cross-Docking rendszer

13. évfolyam **62 óra**

elmélet **24 óra**

gyakorlat **38 óra**

Az áruk eladásra történő előkészítése

Az áruk eladótéri elhelyezése

Az egyes értékesítési módok jellemzői, előnyei, hátrányai

Okleveles technikus:

Alternatív értékesítési módok

3.5.1.6.2 Munka-, tűz- és balesetvédelem

11. évfolyam **10 óra**

elmélet **4 óra**

gyakorlat **6 óra**

A munkavédelem fogalomrendszere, szabályozása

A munkaalkalmassági vizsgálatra, oktatásra, munka- és védőruházatra vonatkozó előírások

A közlekedő utakra, árutárolásra vonatkozó szabályok, előírások, jelölések Az üzlet tisztántartásával kapcsolatos higiéniai, kémiai biztonsági előírások

Munkahelyek kialakításának alapvető szabályai

A munkavégzés általános személyi és szervezési feltételei

Veszélyforrások és kockázati tényezők a munkahelyen

Tűz- és égésvédelmi alapfogalmak

Tűzvédelmi szabályzat

Tűzriadó terv tartalma

Tűzoltókészülékek

A tűz jelzése, oltása

Balesetek, munkabalesetek és foglalkozási megbetegedések meghatározása Munkabalesetek kivizsgálása, bejelentése, adminisztrációja

Okleveles technikus:

A munkavégzés személyi és tárgyi feltételeinek ellenőrzési rendje

3.5.1.6.3 Környezetvédelem

11. évfolyam **18 óra**

elmélet **7 óra**

gyakorlat **11 óra**

A környezetvédelem célja és feladata a kereskedelemben

Talaj- és légszennyezés

Az üvegházhatás jelensége, következményei

Hulladékgazdálkodás

A hulladékok fajtái, csoportosítása

A hulladékok gyűjtésének és szállításának módozatai

Veszélyes anyagok kezelése

A hulladékok újrahasznosítása, a szelektív hulladékgyűjtés előnyei

Víz-, zaj- és rezgésvédelem

Okleveles technikus:

Kereskedelmi vállalkozások által generált környezeti hatások

Fenntartható megoldások a környezetszennyezés csökkentésére

3.5.1.6.4 Digitális és analóg eszközök használata

12. évfolyam **54 óra**

elmélet **21 óra**
gyakorlat **33 óra**

Árumozgató gépek, eszközök fajtái, használati szabályai a gyakorlatban

Kézi- és gépi anyagmozgatásra vonatkozó szabályok

A kereskedelmi egységekben használatos gépek, berendezések (hűtőberendezések, mérlegek, szeletelő-, aprító- és csomagológépek) fajtá. Gépek, berendezések használati szabályai a gyakorlatban

Áru- és vagyonsvédelmi eszközök fajtái, fő jellemzői

Okleveles technikus:

Kereskedelmi tevékenységet támogató informatikai megoldások

3.5.1.6.5 Pénzkezelés

12. évfolyam **36 óra**

elmélet **14 óra**

gyakorlat **22 óra**

A pénzforgalom általános szabályai

Pénzforgalmi számla nyitása

Készpénzes, készpénzkímélő és készpénz nélküli fizetési módok

Fizetési számlák fajtái

Pénztárgépek fajtái, szerepük a kereskedelemben

A pénztárnyitás feladatai

Az ellenérték elszámolásának mozzanatai, szabályai

Készpénzkímélő eszközök fajtái, elfogadásuk, kezelésük szabályai

A valutával történő fizetés szabályai

Nyugtaadási kötelezettség

Gépi/ kézi készpénzfizetési számla

A pénztárzárás feladatai

A pénztáros elszámoltatása

Okleveles technikus:

Bankjegyek biztonsági elemei

Pénzforgalom a házipénztáron keresztül

3.5.2 Termékismeret tantárgy 229/234 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
11.	3,5 óra elmélet 1 óra gyakorlat 2,5 óra	126 óra elmélet 36 óra gyakorlat 90 óra
12.	2 óra elmélet 0,5 óra gyakorlat 1,5 óra	72 óra elmélet 18 óra gyakorlat 54 óra

13.	1 óra elmélet 0 óra gyakorlat 1 óra	31 óra elmélet 0 óra gyakorlat 31 óra
-----	---	---

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.5.2.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Termékismeret tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók megismerjék az áruválasztékot, s azok fő jellemzőit. Megfelelően értelmezzék a termékeken található információkat, jelöléseket. Ismerjék az árfeltüntetés és az áruvédelmi eszközök használatának szabályait.

Termékismereti tudásukra alapozva szakszerű tanácsokat tudjanak adni a vásárlók által keresett árukról, azok tárolásáról és felhasználási lehetőségükről. Legyenek tisztában a termékek használatával, kezelésével, a garanciális feltételekkel, az igénybe vehető szolgáltatásokkal, mindezzel elősegítve a vásárlói döntést.

Tudják szakszerűen kezelni a vásárlói panaszokat, illetve legyenek nyitottak az új termékek és innovációk iránt.

3.5.2.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.5.2.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak áruforgalom, biológia, kémia, fizika

3.5.2.4 A képzés órakeretének legalább 70%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.5.2.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Szakszerűen előkészíti, értékesítésre kihelyezi és bemutatja az árukat.	Ismeri a hagyományos és specifikus árucsoportosításból eredő követelményeket.	Teljesen önállóan	A jó gyakorlatok és minták alkalmazásával törekszik a gazdasági eredmények javítására.	A számítógép, digitális eszközök és mobil eszközök magas szintű használata
Ügyel az aktuális fogyasztói árak feltüntetésére.	Elsajátította az árfeltüntetés szabályait.	Teljesen önállóan		
Szakszerűen elhelyezi az áruvédelmi eszközöket az árukon.	Megtanulta az etikettek és egyéb eszközök használatát.	Teljesen önállóan		

Kitölti a jótállási jegyet, megszervezi a garanciális javításokat.	Ismeri a jótállás és garancia szabályait.	Teljesen önállóan		
Ellenőrzi a fogyasztóhatósági, minőségmegőrzési időket és szelektál.	Ismeri a FIFO és FEFO elveket.	Teljesen önállóan		
Figyelemmel kíséri a vásárlók könyvét, megteszi a megfelelő intézkedéseket.	Megtanulta a vásárlói panaszok kezelésének gyakorlatát.	Teljesen önállóan		
Az új fogyasztói trendeknek megfelelő árut és kiegészítő termékeket ajánl a vevő igényeinek megfelelően az árukészletből.	Ismeri az innovációkat és új termékeket a kereskedelemben.	Teljesen önállóan		

3.5.2.6 A tantárgy témakörei

11. évfolyam

3.5.2.6.1	Árufőcsoportok	18 óra
elmélet		5 óra
gyakorlat		13 óra

Hagyományos árucsoportosítás

Specifikus árucsoportosítás

A témakör összes óraszámából 11. évfolyamon 9 órát gyakorlati helyszínen kell teljesíteni.

Okleveles technikus:

Az egyes termékcsoportok speciális kihelyezésének előírásai, értékesítését segítő gyakorlatok

Polctükör értelmezése, merchandising - gyakorlati feladatok

3.5.2.6.2	Specifikus termékismeret	36 óra
elmélet		10 óra
gyakorlat		26 óra

A külső gyakorlati helyszínen található vállalatspecifikus termékek ismerete

Okleveles technikus:

FMCG szektor fogalma, jellemzői

Márkaépítés- Esettanulmányok-vállalati esetek- Helyi vállalkozások sikeres termékmenedzselési gyakorlatának bemutatása helyszíni látogatások során

3.5.2.6.3	Árurendszerek	18 óra
------------------	----------------------	---------------

elmélet 5 óra
gyakorlat 13 óra

Az árurendszerek jelentősége és szerepe a kereskedelemben

A kódolás fogalma, kódok fajtái

Vonalkód, QR kód

GS-1, EAN (GTIN), ETK, VTSZ, TESZOR, EPC / RFID, PLU

Az EPOS rendszer felépítése, előnyei, hátrányai

Okleveles technikus:

Készletezést, raktározást, értékesítést segítő minőségbiztosító rendszerek- ISO, TQM, HACCP

Esettanulmányok-GS1 szabványok bevezetésének, használatának folyamata konkrét vállalatoknál

3.5.2.6.4 Csomagolástechnika 36 óra

elmélet 10 óra

gyakorlat 26 óra

A csomagolás fogalma, funkciói

A csomagolásra vonatkozó előírások

A csomagolásnál használt anyagok jellemzői

A csomagolóeszközök fajtái, alkalmazásuk

A csomagolóeszközökön feltüntetett áruvédelmi és veszélyességi jelölések fajtái és értelmezésük

Reverz logisztika, a csomagolóeszközök összegyűjtése, újrahasznosítása

Okleveles technikus:

A csomagolásra és csomagolási hulladékra vonatkozó aktuális uniós és magyar szabványok, szabályok, változások

Modern csomagolási megoldások, csomagolás szerepe a piaci versenyben

Projekt: Csomagolástechnika a körforgásosság jegyében- fenntartható kereskedelem

3.5.2.6.5 Termékkihelyezés és forgalmazás 18 óra

elmélet 5 óra

gyakorlat 13 óra

Az egyes értékesítési módok személyi és tárgyi feltételei, az eladó feladatai.

Az áruk eladásra történő előkészítése. Az áruk kicsomagolása és/vagy előre csomagolása, a vevők tájékoztatását szolgáló információk meglétének ellenőrzése

A fogyasztói ár feltüntetése

Az árazó-, címkézőgép, számítógép kezelése

Okleveles technikus:

Esettanulmány: vállalatok-Metro, Tesco, Interspar árcímke felépítése, értelmezése

Projektfeladat- adott vállalat értékesítési módját meghatározó tényezők bemutatása

13. évfolyam	31 óra
elmélet	0 óra
gyakorlat	31 óra
<p>Árjelző táblák, vonalkódok készítése</p> <p>Áruvédelmi címkék, eszközök elhelyezése a termékeken</p> <p>Az áruk szakszerű elhelyezése az eladótérben</p> <p>Az eladóval szemben támasztott követelmények</p> <p>Az eladás technikája a gyakorlatban</p> <p>Rendkívüli események fajtái, kezelése</p> <p>Okleveles technikus:</p> <p>Hagyományos értékesítési módszerek átalakulása- konzultatív, értékesítési trichter, SPIN értékesítési technika fogalma, alkalmazása a gyakorlatban</p>	

12. évfolyam	
3.5.2.6.6 Fogyasztóvédelmi alapok	72 óra
elmélet	18 óra
gyakorlat	54 óra
<p>A fogyasztóvédelemmel kapcsolatos jogszabályok</p> <p>A fogyasztóvédelem intézményrendszere</p> <p>A fogyasztókat megillető alapjogok</p> <p>Termékfelelősség, minőség</p> <p>Minőséget meghatározó tényezők, jellemzők, minőségi osztályok</p> <p>Megkülönböztető minőségi jelek, minőségi bizonyítvány, műszaki leírás, használati kezelési útmutató</p> <p>CE megfelelési jelölés</p> <p>Szabvány, szabványosítás</p> <p>A fogyasztók tájékoztatása</p> <p>A termékcímke adattartalma</p> <p>Szavatosság, jóállás</p> <p>Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok</p> <p>Fogyasztói panaszok kezelése</p> <p>Vitás ügyek rendezése</p> <p>Hatósági ellenőrzés</p> <p>Okleveles technikus:</p> <p>Fogyasztóvédelem aktuális , speciális esetekre vonatkozó jogszabályai</p> <p>Esettanulmányok: konkrét fogyasztói panaszok elemzése, értékelése, megoldási javaslatok a jogszabályoknak megfelelően</p> <p>Esettanulmányok: ismert és modellezett tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok elemzése, fogyasztóvédelmi hatóságok elérhetősége</p>	

13. évfolyam

3.5.2.6.7 Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban	18 óra
elmélet	5 óra
gyakorlat	13 óra

Az új fogyasztói szokások és vevőtípusok megjelenése és azok megismerése Innovációk, új termékek

Okleveles technikus:

E-kereskedelem trendjei, megváltozott vásárlói szokások

Fenntarthatóság szerepe a fogyasztói szokások alakulásában

Esettanulmányok, elemzések feldolgozása a témakörben

3.5.3 Vállalkozási ismeretek tantárgy

124/124 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
13.	4 óra elmélet 2 óra gyakorlat 2 óra	124 óra elmélet 62 óra gyakorlat 62 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.5.3.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Vállalkozási ismeretek tantárgy oktatásának célja, hogy a tanulók megismerjék a vállalkozások indításának gyakorlati lépéseit. Átfogó képet kapjanak, és komplex módon tudják értelmezni a vállalkozások működését, összefüggéseit. Tudjanak közép és hosszabb távra tervezni, merjenek döntéseket hozni, és felelősen kockázatot vállalni.

Az elsajátított tartalmak elősegítik a tanulók gazdasági gondolkodásmódjának kialakulását és fejlesztését, hozzájárulnak a piaccgazdaság működésének megértéséhez, ezáltal biztosítva a racionális gondolkodást.

3.5.3.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.5.3.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.5.3.4 A képzés órakeretének legalább 40%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.5.3.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Kiválasztja a megfelelő vállalkozási formát, és vállalkozást hoz létre.	Ismeri a vállalkozási formákat és az alapítás lépéseit.	Instrukció alapján részben önállóan	Vállalkozóként a szabályok betartása mellett a legjobb megoldások alkalmazására törekszik.	A számítógép magas szintű használata
Üzleti tervet készít.	Megtanulta a tervezés lépéseit és az üzleti terv felépítését.	Instrukció alapján részben önállóan		
Belső és külső forrásokat vesz igénybe a vállalkozás finanszírozásához.	Ismeri a saját és idegen források igénybevételeinek lehetőségeit, jellemzőit.	Instrukció alapján részben önállóan		
Gazdálkodik a rendelkezésre álló erőforrásokkal, működteti a vállalkozást.	Megtanulta a mérlegkészítés és elemzés lépéseit.	Instrukció alapján részben önállóan		
Szükség szerint gondoskodik vállalkozásának átszervezéséről, megszüntetéséről.	Ismeri a vállalkozások megszűnésének és megszüntetésének módjait.	Instrukció alapján részben önállóan		

Az okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont érhető el.

3.5.3.6 A tantárgy témakörei

13. évfolyam

3.5.3.6.1 Gazdasági szervezetek	8 óra
elmélet	4 óra
gyakorlat	4 óra

A gazdálkodó szervezetek szerepe, közös vonásai

A gazdálkodó szervezetek fajtái és jellemzői

Vállalkozások alapítására vonatkozó szabályozás

A vállalkozás módosítására, megszűnésére és megszüntetésére vonatkozó szabályozás, adatszolgáltatási kötelezettségek

A gazdasági szervezeti formák közötti választás szempontjai

Okleveles technikus:

A gazdálkodó szervezetek szerepe, közös vonásai

A gazdálkodó szervezetek fajtái és jellemzői

Vállalkozások alapítására vonatkozó szabályozás

Nemzetközi vállalkozások alapítására vonatkozó szabályozás

A vállalkozás módosítására, megszűnésére és megszüntetésére vonatkozó szabályozás, adatszolgáltatási kötelezettségek

A gazdasági szervezeti formák közötti választás szempontjai

3.5.3.6.2 A vállalkozások vagyona és finanszírozása	36 óra
elmélet	21 óra
gyakorlat	15 óra
A tőkeszükségletet befolyásoló tényezők	
Finanszírozási lehetőségek, előnyök, hátrányok.	
Belső források fajtái	
Külső források fajtái	
A banki hitelezés folyamata és alapfogalmai	
A lízingelés lényege, előnyei, hátrányai	
Okleveles technikus:	
A tőkeszükségletet befolyásoló tényezők	
Finanszírozási lehetőségek, előnyök, hátrányok.	
Belső források fajtái	
Külső források fajtái	
A banki hitelezés folyamata és alapfogalmai	
A lízingelés lényege, előnyei, hátrányai	
Nagyobb hazai bankok hitelezési és lízingelési gyakorlatának összehasonlítása	
3.5.3.6.3 A közbeszerzés alapjai	9 óra
elmélet	5 óra
gyakorlat	4 óra
A közbeszerzés alapfogalmai	
A közbeszerzés menete	
Okleveles technikus:	
A közbeszerzés alapfogalmai	
A közbeszerzés menete	
Közbeszerzés európai szabályozása	
3.5.3.6.4 Likviditás és cash-flow	10 óra
elmélet	6 óra
gyakorlat	4 óra
A likviditás fogalma és mutatószámai	
Likviditási mérleg	
A cash-flow elemzés lényege, fajtái	
A működési cash-flow felépítése és tartalma	
Okleveles technikus:	
A likviditás fogalma és mutatószámai	

Likviditási mérleg
 A cash-flow elemzés lényege, fajtái
 Cash-flow elemzés a gyakorlatban
 A működési cash-flow felépítése és tartalma

3.5.3.6.5 Hatóságok és felügyeleti szervek	9 óra
elmélet	5 óra
gyakorlat	4 óra
Nemzeti Adó- és Vámhivatal	
Központi Statisztikai Hivatal	
Gazdasági Versenyhivatal	
Területileg illetékes önkormányzatok, kormányhivatalok	
Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal	
Magyar Kereskedelmi és Iparkamara	
Okleveles technikus:	
Nemzeti Adó- és Vámhivatal	
Központi Statisztikai Hivatal	
Gazdasági Versenyhivatal	
Területileg illetékes önkormányzatok, kormányhivatalok	
Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal	
Magyar Kereskedelmi és Iparkamara	
Európai Unió főbb hatóságai	

3.5.3.6.6 Üzleti tervezés	52 óra
elmélet	31 óra
gyakorlat	21 óra
A tervezés, mint vállalati tevékenység és a döntések előkészítésének eszköze	
Az üzleti terv fogalma, a készítéséhez felhasználható információk	
Az üzleti terv felépítése, tartalma	
Okleveles technikus:	
A tervezés, mint vállalati tevékenység és a döntések előkészítésének eszköze	
Az üzleti terv fogalma, a készítéséhez felhasználható információk	
Az üzleti terv felépítése, tartalma	
Üzleti terv készítése	

3.5.4 Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy	278/268 óra	
Szabad sáv:		36 óra
Összes óraszám:		314 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
----------	--------------	--------------

11.	3 óra elmélet 2 óra gyakorlat 1 óra	108 óra elmélet 72 óra gyakorlat 36 óra
12.	4 óra (1 óra szabad sáv) elmélet 2,5 óra (1 óra szabad sáv) gyakorlat 1,5 óra	144 óra elmélet 90 óra gyakorlat 54 óra
13.	2 óra elmélet 1 óra gyakorlat 1 óra	62 óra elmélet 31 óra gyakorlat 31 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.5.4.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy tanításának célja, hogy a tanulók legyenek képesek árki-alakítási döntéseket hozni. Tudjanak készletgazdálkodási, létszám- és bér gazdálkodási, jövedelmezőségi mutatókat meghatározni, és azok eredményeit felhasználni a vállalkozás eredményes működtetéséhez. A bevételek tervezésekor legyenek tisztában az egyes költségekkel kapcsolatos döntések, fizetendő adók hatásával a vállalkozás eredményére és vagyonára vonatkozóan.

3.5.4.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.5.4.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.5.4.4 A képzés órakeretének legalább 30%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.5.4.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Kiválasztja az árérték arány szempontjából legmegfelelőbb beszerzési forrást és kialakítja az eladási árat.	Ismeri az árfelépítést.	Teljesen önállóan	Pontosságra, alaposágra és együttműködésre törekszik a feladatok megoldása során.	A számítógép és mobil eszközök magas szintű használata.

Gazdálkodik a készletekkel, és meghatározza a leltáreredményt.	Megtanulta miként kell meghatározni a készletgazdálkodás mutatószámait, ismeri a nyers hiány és forgalomvesztés fogalmakat.	Teljesen önállóan	
Megállapítja a szükséges létszámot, és a hozzá kapcsolódó bérletgazdálkodási feladatokat el tudja látni.	Ismeri a létszám- és bérletgazdálkodás mutatószámainak meghatározási módját.	Teljesen önállóan	
Elemzést készít, melynek során megtervezi a várható bevételt, ráfordításokat, költségeket és kiadásokat.	Viszonyszámokkal és indexekkel megtanulta elemezni a jövedelmezőség és eredménykimutatóra ható tényezőket.	Teljesen önállóan	
Következtetéseket von le a tevékenység eredményre és vagyona gyakorolt hatásából.	Ismeri a mérleg felépítését és kapcsolatát az eredménykimutatással.	Instrukció alapján részben önállóan	

3.5.4.6 A tantárgy témakörei

11. évfolyam

3.5.4.6.1 Árképzés

36 óra

elmélet

25 óra

gyakorlat

11 óra

Az ár kialakításának jogszabályi háttere

Árfelépítés, az áfa beépülése a beszerzési árba

Árajánlatok közötti választás, beszerzési döntés

Az eladási ár meghatározása, árkalkuláció, fogyasztói ár

Az áfa bevallása, megfizetése

Okleveles technikus:

A vállalkozás árpolitikája, ártaktikája

A forgalmazási költségek fajtái és beépülésük az árba

Nettó-bruttó beszerzési és eladási ár összefüggései

Az árrés és árréstömeg növelésének módszerei

Nettó-bruttó árbevétel kialakulása és elemzése mutatószámokkal

3.5.4.6.2 Készletgazdálkodás

36 óra

elmélet

25 óra

gyakorlat

11 óra

A készletgazdálkodás mutatószámai, értelmezésük

Az áruforgalmi mérleg
 A leltáredmény megállapítása
Okleveles technikus:
 A készletek számbavétele és nyilvántartása
 Készletértékelési eljárások
 A készletváltozás számítási módszerei, képletei
 A készletgazdálkodás vizsgálata
 A készlet és a forgalom összefüggései
 A készletállomány számbavétele, a leltár és a leltározás
 A forgalmazási veszteség
 Az áruforgalmi mérleg

3.5.4.6.3 Humán erőforrás tervezés	36 óra
elmélet	25 óra
gyakorlat	11 óra
A létszámgazdálkodás és hatékonysági mutatók számítása, értelmezése	
Bérgazdálkodás, bérezési mutatók számítása, értelmezése	
Okleveles technikus:	
A kereskedelmi vállalkozások létszámszükséglete	
Az állományi létszám	
A munkaerőmozgás	
Az élőmunkához kapcsolódó költségek	

12. évfolyam	
A létszám- és bérgazdálkodás átfogó elemzése	24 óra
elmélet	15 óra
gyakorlat	9 óra
Okleveles technikus:	
A létszámgazdálkodás relatív mutató	
A létszámgazdálkodás abszolút mutatói	
A bérgazdálkodás relatív mutató	
A bérgazdálkodás abszolút mutató	
Komplex elemzés a relatív és abszolút mutatókkal	

3.5.4.6.4 Közterhek	24 óra
elmélet	15 óra
gyakorlat	9 óra
Az adózás fogalma, a közterhek fajtái	
Az adóztatás általános jellemzői, funkciói, alapelvei	

Okleveles technikus:

Az áruforgalomhoz, termék értékesítéshez kapcsolódó adók
 A gazdálkodás eredményéhez és felhasználásához kapcsolódó adók
 A vállalkozások egyszerűsített adózási formái
 Az önkormányzati helyi adók
 Nem adójellegű fizetési kötelezettségek

13. évfolyam

A vállalkozást és magánszemélyeket terhelő adónemek és járulékok fajtái, mértékük, bevallásuk, megfizetésük **8 óra**

elmélet **5 óra**

gyakorlat **3 óra**

Okleveles technikus:

A munkáltató közterhei, a foglalkoztatáshoz kapcsolódó adók
 A munkavállaló közterhei, a magánszemélyt terhelő adók és járulékok
 A bruttó és a nettó munkabér
 Komplex számítás és elemzés

12. évfolyam

3.5.4.6.5 **Költségek** **48 óra**

elmélet **30 óra**

gyakorlat **18 óra**

A költségek fogalma, összetétele

A költségek csoportosítása

A költségekre ható tényezők

A költségek vizsgálata, elemzése abszolút mutatókkal, relatív mutatókkal

Okleveles technikus:

A költségnövekedés okainak vizsgálata

A költségcsökkentés módjai

A költségvonzat

3.5.4.6.6 **Eredményesség** **48 óra**

elmélet **30 óra**

gyakorlat **18 óra**

A jövedelmezőség kimutatása

A forgalomalakulás és a költséggazdálkodás kapcsolata, az eredményességre való hatása

Az eredmény keletkezésének folyamata

Az eredmény nagyságát befolyásoló tényezők

Okleveles technikus:

Eredmény, hozam, ráfordítás

A jövedelmezőség kialakulása, elemzése

Az áruforgalmi tevékenység eredménye
Az üzemi-üzleti tevékenység eredménye

13. évfolyam

Az eredmény tervezése: nagyságára, alakulására ható tényezők elemzése, értékelése **22 óra**
elmélet **15 óra**
gyakorlat **7 óra**

Okleveles technikus:

Eredménykimutatás összeállítása, elemzése, értékelése

3.5.4.6.7 **Vagyonvizsgálat** **32 óra**
elmélet **22 óra**
gyakorlat **10 óra**

A vállalkozások vagyona

Egyszerűsített mérleg szerkezete, tartalma

Mérleg összeállítása

A vagyon- és tőkeszerkezeti mutatók számítása, értékelése, következtetések levonása

Okleveles technikus:

Az eszközök elemzése

A források elemzése

A vagyonmérleg komplex elemzése, értékelése

3.6 E-kereskedelem megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszámja: **356/341 óra**

Szabad sáv: **0 óra**

Összes óraszám: **356 óra**

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

Az E-kereskedelem tanulási terület megismerteti a tanulóval az elektronikus kereskedelem kialakulását, területeit és meghatározó szereplőit.

A tanuló elsajátíthatja a sikeres elektronikus kereskedelmi vállalkozás elindításának gazdasági és jogi feltételeit, az internetes vállalkozások, e-boltok, e-áruházak elindításának elemeit és működtetését.

Megtanulhatja, hogy az internetes boltok hogyan aknázzák ki a webes felület adta lehetőségeit, milyen kockázatokkal szembesülnek, illetve hogyan ellensúlyozzák a személyes jelenlét hiányából adódó vélt és valós komplikációkat.

A tanuló megismeri az elektronikus logisztikai rendszerek folyamatszervezését és informatikai megoldásait.

Foglalkoznak az ügyfeladatok kezelésével és azok védelmével továbbá az árukatalógusok, árjegyzékek kezelésével, a törzsvásárlói nyilvántartásokkal és a bónuszrendszerekkel. A tananyag foglalkozik az aktuális trendekkel, hatásokkal és az e-kereskedelem lehetséges jövőbeni irányvonaláival.

3.6.1 Digitalizáció tantárgy 139/124 óra

Szabad sáv: 0 óra
Összes óraszám: 139 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
11.	1,5 elmélet 1,5 óra gyakorlat 0 óra	54 óra elmélet 54 óra gyakorlat 0 óra
12.	1,5 óra elmélet 1,5 óra gyakorlat 0 óra	54 óra elmélet 54 óra gyakorlat 0 óra
13.	1 óra elmélet 1 óra gyakorlat 0 óra	31 óra elmélet 31 óra gyakorlat 0 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.6.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Digitalizáció tantárgy tanulásának célja a weblapkészítés és működtetés menetének elsajátítása.

Az elektronikus kereskedelem szintjeiből kiindulva megtanulják a digitális rendszerek, szerverek működését, és feltérképezik a felmerülő költségeket.

Megismerik az igénybe vehető multimédiás és kommunikációs alkalmazások által nyújtott lehetőségek legjobb kihasználási feltételeit.

A tanulók megtanulnak bevitt adatokból létrehozott adatbázisokat kezelni, lekérdezéseket, jelentéseket és űrlapokat készíteni.

Megismerik a szoftverekhez kapcsolódó jogokat és felhasználási formákat.

3.6.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.6.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak informatika, matematika, szövegértés

3.6.1.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.6.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Figyelemmel kíséri az infokommunikációs piac fejlődését.	Ismeri a multimédiás és kommunikációs alkalmazások működését.	Teljesen önállóan	A webes alkalmazások fejlesztése során a gyors és biztonságos technológia használatára törekszik.	A számítógép, digitális eszközök és mobil eszközök magas szintű használata
Online platformokat hozzáértően használ.	Ismeri a weboldalak kialakítását és működési szabályait.	Teljesen önállóan		
Felhasználói szinten kezel vevői és egyéb adatbázisokat.	Megtanulta az adatbázisok kezelését.	Teljesen önállóan		
Az interneten jogtisztá webes elemeket keres és használja a munkája során.	Elsajátította a szoftverhasználati jogokat.	Teljesen önállóan		
Mobil alkalmazásokat használ.	Ismeri a mobil alkalmazások működési mechanizmusait.	Teljesen önállóan		
Megtervezi az elektronikus beszállítói rendszerek folyamatszervezését, a logisztikáját, a szoftvereket.	Ismeri a leginnovatívabb technológiákat, szoftvereket, cégeket, platformokat.	Irányítással		
Felméri a kiskereskedelemben alkalmazott digitális technológiákat.	Ismeri a hagyományos és új digitális eszközöket.	Irányítással		

3.6.1.6 A tantárgy témakörei

11. évfolyam

3.6.1.6.1 A rendszer felépítése és működtetése

24 óra

Az elektronikus kereskedelmi rendszer főbb részei

Az elektronikus kereskedelem szintjei

Infrastrukturális ellátottság

Webszerver, alkalmazáserver, adatbázisszerver

A rendszer működtetése, költségek

Okleveles technikus:

Adatbázis függvények

Adatkezelés, irányított szűrés

Pivot tábla használata, működése

Feltételes formázás

3.6.1.6.2 Multimédiás és kommunikációs alkalmazások **30 óra**
Egyedi gépen alapuló multimédia
Hálózaton (széles- és keskenysávú) alapuló multimédia
Kommunikációs alkalmazások
Okleveles technikus:
Vektorgrafika

12. évfolyam

3.6.1.6.3 Weblapkészítés és működtetés **27 óra**
Sablonok, HTML, CSS, domainnevek
Webdesign, web hosting
Szoftverspecifikáció, -tervezés, -vizsgálat és karbantartás
A nyílt forráskódú szoftverek előnyei és hátrányai

3.6.1.6.4 Adatbáziskezelés **27 óra**
Az adatbáziskezelő szoftver munkakörnyezete
Adatbevitel, adattábla létrehozása
Műveletek az adatokkal, mezőkkel
Táblák összekapcsolása
Lekérdezések, jelentések, űrlapok
Okleveles technikus:
Akcio lekérdezések (hozzáfűző, frissítő, törlő, táblakészítő, keresztáblás)
SQL parancsok
Űrlapok
Jelentések

13. évfolyam

3.6.1.6.5 Mobil alkalmazások **22 óra**
Mobil eszközök fizikai paraméterei
Applikációkhoz köthető szoftver platformok
Mobil alkalmazási fejlesztési keretrendszer
Tartalmi lapok és kapcsolható tartalmak

3.6.1.6.6 Szoftverhasználati jogok **9 óra**
Szoftverekhez kapcsolódó jogok, felhasználási formák
Shareware, freeware, adware, spyware EULA,
BSA szervezet,
Felhasználói jogok (OEM verzió, LP, OL)

3.6.2 Webáruház működtetése tantárgy 186/186 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
13.	6 óra elmélet 2 óra gyakorlat 4 óra	186 óra elmélet 62 óra gyakorlat 124 óra

3.6.2.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Webáruház működtetése tantárgy célja, hogy a tanulók megismerjék az e-kereskedelmi modellekhez rendelhető legszakszerűbb frameworkot.

Legyen tudatában, hogy nem feltétlenül szükséges a webáruházat egyedileg megtervezni, hanem sok esetben költséghatékonyabb egy webshop motor vagy webáruház építő platform alkalmazása.

Értsék meg a logisztika jelentőségét a teljes áruforgalmi folyamat során. Ismerjék meg a kiszervezett logisztika és főleg a dropshipping nyújtotta lehetőségeket.

Mérjék fel és tudatosuljon bennük a CRM fontossága a vevők megtartása és új vevők bevonása érdekében.

3.6.2.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.6.2.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.6.2.4 A képzés órakeretének legalább 50%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzemszob.) kell lebonyolítani.

3.6.2.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
A vállalkezési formák közül kiválasztja a vállalkozásának megfelelő működési keretet.	Ismeri a vállalkozási formákat, a vállalkozások alapításának és működésének jellemzőit.	Teljesen önállóan	A jogszabályok betartása mellett a legjobb megoldások alkalmazására törekszik.	A számítógép, digitális eszközök és mobil eszközök magas szintű használata
Kialakítja és kezeli a megfelelő raktárkészletet, hatékonyan értékesíti az elfekvő készleteket.	Ismeri az árubeszerzés forrásait, a hatékony értékesítés	Teljesen önállóan		

	módszereit és az online kereskedelmi platformokat.		
Logisztikai partnerkapcsolatokat hoz létre.	Ismeri a felmerülő logisztikai feladatokat, a partnereket és az elosztási formákat.	Instrukció alapján részben önállóan	
Feltérképezi a különböző webáruházi rendszereket.	Megnevezi a különböző webáruházi rendszerek előnyeit, hátrányait.	Teljesen önállóan	
Nyomon követi a termék útját, és tájékoztatja róla a vásárlókat.	Ismeri az ügyfélkapcsolatok menedzselésének módszereit.	Teljesen önállóan	

3.6.2.6 A tantárgy témakörei

13. évfolyam

3.6.2.6.1 Online vállalkozások	60 óra
elmélet	20 óra
gyakorlat	40 óra

Online vállalkozási formák alapítása és működtetése

Online vállalkozások tárgyi feltételei

Online vállalkozások személyi feltételei

E-kereskedelmi modellek típusai

3.6.2.6.2 Online kereskedelmi platformok	42 óra
elmélet	14 óra
gyakorlat	28 óra

Az internet kereskedelmi alkalmazása

Frameworkök és webshop motorok

Webshop plugin, webáruház építő platformok

Közösségi média felületek

3.6.2.6.3 Logisztikai feladatok	48 óra
elmélet	16 óra
gyakorlat	32 óra

Termékmozgással egybekötött e-kereskedelmi ügyletek szervezése és lebonyolítása

Az ellátásilánc-struktúra jellemzői

E-beszerzés

A logisztikai információs rendszer
 E-disztribúció
 Kiszervezett logisztika
 Dropshipping

3.6.2.6.4	Ügyfélkapcsolatok menedzselése	36 óra
elmélet		12 óra
gyakorlat		24 óra
	Az ügyfélkapcsolatok jelentősége	
	Új vásárló szerzése	
	A vevő megtartása, alkalmazott technikák	
	CRM ügyfélkapcsolati menedzsment	
	Panaszkezelés	

3.6.3 Jogi ismeretek tantárgy 31/31 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
13.	1 óra elmélet 1 óra gyakorlat 0 óra	31 óra elmélet 31 óra gyakorlat 0 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.6.3.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Jogi ismeretek tantárgy tanulásának célja, hogy a tanulók megismerkedjenek az interneten létrejött szerződések betartásának fontosságával.

Értsék meg és fogadják el a tömeges szerződéskötést kísérő ÁSZF fontosságát.

Ismerjék az abszolút elállás jogát, a szerzői jog nyújtotta védelem szerepét és a szerzői jog átruházásának lehetőségeit.

Sajátítsák el az adatvédelmi szabályokat és a GDPR lényegét. Tanulják meg a használható fizetési lehetőségek előnyeit és hátrányait.

3.6.3.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.6.3.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.6.3.4 A képzés órakeretének legalább 0%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.6.3.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Szabályszerűen kezeli és intézi a fogyasztói reklamációkat.	Ismeri az e-kereskedelemre vonatkozó értékesítési és fogyasztóvédelmi szabályokat.	Instrukció alapján részben önállóan	Felelősséget vállal a törvényi előírások betartásáért és betartásáért.	A számítógép, digitális eszközök és mobileszközök magas szintű használata
Értelmezi a különféle partnerkapcsolatok szerződéstípusait.	Ismeri a partnerkapcsolati együttműködés jogi feltételeit és lehetséges típusait.	Instrukció alapján részben önállóan		
Szabályszerűen kiállítja és kezeli az online munka során használt bizonylatokat és okmányokat.	Ismeri a kereskedelmi vállalkozások működési rendjéhez kapcsolódó jogszabályokat.	Instrukció alapján részben önállóan		

3.6.3.6 A tantárgy témakörei

13. évfolyam

3.6.3.6.1 Üzemeltetés jogi feltételei

7 óra

Az interneten létrejött szerződések követelményei

A szolgáltatók felelőssége és a fogyasztói jogok védelme

Okleveles technikus:

Vitarendezési platformok a fogyasztói jogviták rendezéséhez

3.6.3.6.2 Általános szerződési feltételek

6 óra

Az előzetes tájékoztatási kötelezettség

A tömeges szerződéskötés

A szerződés teljesítésével kapcsolatos kötelező előírások

Az abszolút elállás jogának biztosítása

3.6.3.6.3 Szerzői jog

6 óra

A szerzői jog fogalma, jogi védelem

A szerzői jog átruházásának lehetőségei

3.6.3.6.4 Adatvédelmi szabályok, GDPR

6 óra

Az ügyfelek személyes adatainak kezelése

Adatkezelési tájékoztató és nyilvántartás

Adatkezelők - adatfeldolgozói szerződés

Adatvédelmi szabályzat

Okleveles technikus:

Adatkezelési nyilvántartási szám igénylése

3.6.3.6.5 A pénzforgalom szabályozása

6 óra

Fizetési lehetőségek (átutalás, paypal, utánvét, internetes bankkártya)

Banki tranzakciók végrehajtásának szabályozása

Két- és háromszereplős fizetés

3.7 Marketing megnevezésű tanulási terület

A tanulási terület tantárgyainak összóraszám:

330/320 óra

A tanulási terület tartalmi összefoglalója

A marketing tanulási terület a vállalkozások és a piacgazdaság közti kapcsolatrendszer elemzi. A vásárlói magatartásból kiindulva bemutatja a marketing szerepét a stratégiatervezésben, ismerteti a gazdasági szereplők által alkalmazott marketingeszköz-rendszert, elemzi a területi sajátosságokat, trendeket, illetve feltérképezi és bemutatja a fejlődési irányokat.

A tanulási terület elsajátítása alkalmassá teszi a tanulókat arra, hogy megértsék a marketing-szemlélet és döntési rendszer lényegét, és alkalmazni tudják a módszereket a stratégia megalkotása és a mindennapi problémák kezelése során.

3.7.1 Marketing alapjai tantárgy 144/134 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
11.	2 óra elmélet 0,5 óra gyakorlat 1,5 óra	72 óra elmélet 18 óra gyakorlat 54 óra
12.	2 óra elmélet 1 óra gyakorlat 1 óra	72 óra elmélet 36 óra gyakorlat 36 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 6 kreditpont szerezhető.

3.7.1.1 A tantárgy tanításának fő célja

A Marketing alapjai tantárgy oktatásának célja, hogy a tanulóknak azokat az ismereteket közvetítse és rendszerezze, amelyek segítségével meg tudják határozni a marketing gazdaságban betöltött szerepét. Mutassa be a tanulóknak a marketing feladatait, eszközeit és helyét a vállalkozás piaci működése során. Tudatosítsa a tanulóknak a termék-, ár- és értékesítéspolitikai szerepét. A tanulók ismerjék meg a marketing jelentőségét a vállalkozás rövid, közép és hossz távú céljainak elérése végett.

3.7.1.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

3.7.1.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

3.7.1.4 A képzés órakeretének legalább 40%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.7.1.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Felméri a fogyasztói szokásokat, és megteszi a szükséges lépéseket.	Ismeri a vásárlói magatartás modelljét és azok befolyásoló tényezőit.	Instrukció alapján részben önállóan	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	A számítógép és mobil eszközök alapszintű használata
A termékek életgörbéje és a fogyasztói szokások alapján kialakítja az üzlet választékát.	Megtanulta a termékpolitika elemeit és a termékpiaci stratégia jelentőségét.	Instrukció alapján részben önállóan		
Alkalmazza az árpolitikában megismert eszközöket.	Ismeri az árstratégia és árdifferenciálás lényegét.	Instrukció alapján részben önállóan		
Kiválasztja a legjobb beszerzési és értékesítési csatornákat.	Ismeri az értékesítési csatornák szereplőit, funkcióit és kiválasztásának módjait.	Instrukció alapján részben önállóan		

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 6 kreditpont szerezhető.

3.7.1.6 A tantárgy témakörei

11. évfolyam

3.7.1.6.1 A marketing sajátosságai és területei	8 óra
elmélet	2 óra
gyakorlat	6 óra

A marketing fogalma, kialakulása, fejlődése
A marketing jellemző tendenciái napjainkban
A marketing sajátosságai a kereskedelemben

Okleveles technikus:

Okleveles technikus:
A marketing fogalma, kialakulása, fejlődése
A marketing jellemző tendenciái napjainkban
Az influenszerek hatása a marketingre

A marketing sajátosságai a kereskedelemben

3.7.1.6.2	Vásárlói magatartás	16 óra
elmélet		4 óra
gyakorlat		12 óra
	A fogyasztói magatartás modellje	
	A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők	
	Vásárlói típusok jellemzői	
	Szervezeti vásárlói magatartás	
	Okleveles technikus:	
	A fogyasztói magatartás modellje	
	Az ötlépcsős vásárlási döntési folyamat modellje	
	A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők	
	Vásárlói típusok jellemzői	
	Szervezeti vásárlói magatartás	
3.7.1.6.3	Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing	16 óra
elmélet		4 óra
gyakorlat		12 óra
	A vállalat környezetének elemei	
	A piac fogalma, kategóriái	
	A piac szerkezete, a piaci szereplők és piactípusok fajtái és jellemzői	
	A piackutatás fajtái, módszerei és felhasználási területe	
	Piacszegmentálás és célpiaci marketing	
	A szervezeti vásárlók piacssegmentációja	
	A marketingstratégiák típusai és megvalósításának elvei	
	Okleveles technikus:	
	A vállalat környezetének elemei	
	A piac fogalma, kategóriái	
	A piac szerkezete, a piaci szereplők és piactípusok fajtái és jellemzői	
	A piackutatás fajtái, módszerei és felhasználási területe	
	Kvantitatív kutatás és kvalitatív kutatás	
	Piacszegmentálás és célpiaci marketing	
	A szervezeti vásárlók piacssegmentációja	
	A marketingstratégiák típusai és megvalósításának elvei	
3.7.1.6.4	Termékpolitika	16 óra
elmélet		4 óra
gyakorlat		12 óra
	A termék, a termékpolitika elemei és termékfejlesztés	
	Termékpiaci stratégia és annak jelentősége	

A termék piaci életgörbéje és az egyes szakaszok jellemzői

Okleveles technikus:

A termék, a termékpolitika elemei és termékfejlesztés
Szekvenciális (funkcionális), Holisztikus (iteratív) és egyéb modellek
Termékpiaci stratégia és annak jelentősége
A termék piaci életgörbéje és az egyes szakaszok jellemzői

3.7.1.6.5	Árpolitika	16 óra
elmélet		4 óra
gyakorlat		12 óra
	Árpolitika, árstratégia és az ártaktika lényege	
	Az ár szerepe, árképzési rendszerek	
	Árdifferenciálás, árdiszkrimináció	
	A fogyasztói árelfogadást és árérzékenységet befolyásoló tényezők	
	Okleveles technikus:	
	Árpolitika, árstratégia és az ártaktika lényege	
	Az ár szerepe, árképzési rendszerek	
	Árdifferenciálás, árdiszkrimináció	
	A fogyasztói árelfogadást és árérzékenységet befolyásoló tényezők	
	Nemzetközi gazdaság szerepe az árképzésben	

12. évfolyam

3.7.1.6.6	Értékesítéspolitik	36 óra
elmélet		21 óra
gyakorlat		15 óra
	Értékesítéspolitik, értékesítési csatornák szereplői, funkciói és kiválasztása	
	A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés	
	A franchise lényege és jellemzői	
	Okleveles technikus:	
	Értékesítéspolitik, értékesítési csatornák szereplői, funkciói és kiválasztása	
	A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés	
	A franchise lényege és jellemzői	
	Nemzetközi franchise rendszerek elemzése	

3.7.1.6.7	Szolgáltatásmarketing	36 óra
elmélet		15 óra
gyakorlat		21 óra
	Szolgáltatás marketing (7P)	
	HIPI-elv, azaz megfoghatatlanság, minőségigadozás, romlékonyság, elválaszthatatlanság	
	Interakció és egyediség	
	A szolgáltatásminőség dimenziói	

Okleveles technikus:

Szolgáltatás marketing fejlődési ütemei

Szolgáltatás marketing (7P)

HIPI-elv, azaz megfoghatatlanság, minőségingadozás, romlékonyság, elválaszthatatlanság

Interakció és egyediség

A szolgáltatásminőség dimenziói

3.7.2 Marketingkommunikáció tantárgy 186/186 óra

évfolyam	heti óraszám	éves óraszám
13.	6 óra elmélet 1,5 óra gyakorlat 4,5 óra	186 óra elmélet 46,5 óra gyakorlat 139,5 óra

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.7.2.1 A tantárgy tanításának fő célja

A tanulók részletesen foglalkoznak a marketingkommunikáció fogalmával, jelentőségével, a marketingen belül elfoglalt helyével, a kommunikáció közvetlen és közvetett eszközeivel. A tanulók megismerik a vállalati arculat lényegét, kialakításának fontosságát, tartalmi és formai elemeit. Elsajátítják az online marketing elemeit.

3.7.2.2 A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások

—

3.7.2.3 Kapcsolódó közismereti, szakmai tartalmak

—

3.7.2.4 A képzés órakeretének legalább 50%-át gyakorlati helyszínen (tanműhely, üzem stb.) kell lebonyolítani.

3.7.2.5 A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Meghatározza a megfelelő eladáshelyi reklámeszközöket.	Ismeri a lehetséges kommunikációs eszközöket és azok alkalmazási lehetőségeit.	Instrukció alapján részben önállóan	Figyelemmel kíséri és alkalmazza az új kommunikációs lehetőségeket.	A számítógép és mobil eszközök alapszintű használata

Alkalmazza a tanult személyes eladási technikákat.	Elsajátította a kereskedővel szemben támasztott elvárásokat.	Teljesen önállóan	
Előkészíti, megtervezi és értékeli az árubemutatókat és az értékesítési akciókat.	Ismeri az adekvát SP módszereket.	Teljesen önállóan	
Megtervezi és megvalósítja a hatékony online kommunikációs mixet.	Ismeri az online marketing eszköztárának alkalmazási lehetőségeit.	Instrukció alapján részben önállóan	

Okleveles technikus végzettséggel a szakirányú felsőoktatásban 3 kreditpont szerezhető.

3.7.2.6 A tantárgy témakörei

13. évfolyam

3.7.2.6.1 Reklám

24 óra

elmélet

6 óra

gyakorlat

18 óra

Marketingkommunikáció eszközrendszere, a kommunikációs mix elemei

A reklám fogalma, szerepe, fajtái

Reklámeszközök fogalma, fajtái

Okleveles technikus:

Marketingkommunikáció eszközrendszere, a kommunikációs mix elemei

A reklám fogalma, szerepe, fajtái

Reklám elemzése egy adott termékhez kapcsolódóan

Reklámeszközök fogalma, fajtái

3.7.2.6.2 Személyes eladás

36 óra

elmélet

9,5 óra

gyakorlat

26,5 óra

A személyes eladás fogalma, jellemzői, előnyei

A PS területei

A kereskedővel szemben támasztott követelmények, eladói magatartás

Okleveles technikus:

A személyes eladás fogalma, jellemzői, előnyei

A PS területei

A kereskedővel szemben támasztott követelmények, eladói magatartás

Nemzetközi kereskedelmi vállalkozások hatása az eladói magatartásra

<p>3.7.2.6.3 Eladásösztönzés</p> <p>elmélet</p> <p>gyakorlat</p> <p>Az eladásösztönzés fogalma, funciói SP módszerek. POS eszközök és alkalmazásuk Akciók szervezése Bolti atmoszféra elemei Eladótér kialakítása</p> <p>Okleveles technikus: Az eladásösztönzés fogalma, funciói SP módszerek. POS eszközök és alkalmazásuk Akciók szervezése Bolti atmoszféra elemei Eladótér kialakítása Nemzetközi kereskedelmi vállalkozások hatása az eladótér kialakítására</p>	<p>36 óra</p> <p>9 óra</p> <p>27 óra</p>
<p>3.7.2.6.4 Direkt marketing</p> <p>elmélet</p> <p>gyakorlat</p> <p>A direkt marketing módszerei a közvetlen fogyasztói csatornákon keresztül A közvetlen üzletszerzés specifikumai A legfontosabb direkt marketing csatornák jellemzői A direkt marketing jogszabályi feltételei</p> <p>Okleveles technikus: A direkt marketing módszerei a közvetlen fogyasztói csatornákon keresztül A közvetlen üzletszerzés specifikumai A legfontosabb direkt marketing csatornák jellemzői A direkt marketing jogszabályi feltételei A direkt marketing nemzetközi szabályozása</p>	<p>18 óra</p> <p>4 óra</p> <p>14 óra</p>
<p>3.7.2.6.5 Arculatkialakítás</p> <p>elmélet</p> <p>gyakorlat</p> <p>Az image lényege, fajtái Az arculat fogalma, arculatot befolyásoló tényezők Az arculat formai és tartalmi elemei Arculattervezés A témakör összes óraszámából 13. évfolyamon 26 órát gyakorlati helyszínen kell teljesíteni.</p> <p>Okleveles technikus: Az image lényege, fajtái</p>	<p>36 óra</p> <p>9 óra</p> <p>27 óra</p>

Az arculat fogalma, arculatot befolyásoló tényezők
Az arculat formai és tartalmi elemei
Arculattervezés
Nemzetközi kereskedelmi vállalkozások hatása az arculatkialakításra

A témakör összes óraszámából 13. évfolyamon 26 órát gyakorlati helyszínen kell teljesíteni.

3.7.2.6.6	Online marketing	36 óra
elmélet		9 óra
gyakorlat		27 óra
	Az online marketing fogalma, célja és eszközei	
	Webhelymarketing, email marketing	
	Metakereső oldalak, keresőoptimalizálás, tölcser-építés	
	Bannerek, PPC hirdetések, adat-tápláló (datafeed) marketing	
	Suttogó marketing, közösségi háló, blogolás, influencer marketing	
	Az online marketing jogi szabályozása	
	Okleveles technikus:	
	Az online marketing fogalma, célja és eszközei	
	Webhelymarketing, email marketing	
	Metakereső oldalak, keresőoptimalizálás, tölcser-építés	
	Bannerek, PPC hirdetések, adat-tápláló (datafeed) marketing	
	Suttogó marketing, közösségi háló, blogolás, influencer marketing	
	Az online marketing jogi szabályozása	
	Az online marketing nemzetközi szabályozása	

ÖSSZEFÜGGŐ SZAKMAI GYAKORLAT
A KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNI-
KUS KÉPZÉSHEZ

Egybefüggő szakmai gyakorlat a XXVI. Kereskedelem ágazatban

Technikum (5 éves) és az angol-magyar két tanítási nyelvű
(1+ 5 éves) osztályok számára

Az összefüggő nyári gyakorlat egészére vonatkozik a meghatározott óraszám, amelynek keretében az összes felsorolt elemet kötelezően oktatni kell a tanulók egyéni kompetenciafejlesztése érdekében.

11. évfolyamot követően összesen 140 óra

Tanulási területek	Tantárgyak / Témakörök / Feladatok
A kereskedelmi egység általános működtetése	Kereskedelem alapjai tantárgy
	<i>Áruforgalmi folyamat</i> A kereskedelem tevékenység jellemzése, szerepe, tagozódása. Az áruforgalmi folyamat elemei. Az árubeszerzés helye, szerepe az áruforgalomban. A beszerzés fogalma, folyamata, a megrendelés. Az áruátvétel célja, gyakorlata, áruátvétel bizonylatai. Teendő hibás teljesítés esetén. A visszáru és a visszaszállítandó göngyölegek előkészítése. Az áruk raktári elhelyezése és tárolása Tárolási rendszerek és tárolási módok. <i>10 óra</i>
	<i>Munka-, tűz- és balesetvédelem</i> A munkavédelem fogalomrendszere, szabályozása. A munkaalkalmassági vizsgálatra, oktatásra, munka- és védőruházatra vonatkozó előírások. A közlekedő utakra, árutárolásra vonatkozó szabályok, előírások, jelölések. Az üzlet tisztántartásával kapcsolatos higiéniai, kémiai biztonsági előírások. Munkahelyek kialakításának alapvető szabályai. A munkavégzés általános személyi és szervezési feltételei. Veszélyforrások és kockázati tényezők a munkahelyen. Tűz- és égésvédelmi alapfogalmak. Tűzvédelmi szabályzat. Tűzriadó terv tartalma. Tűzol-

	<p>tókészülékek. A tűz jelzése, oltása. Balesetek, munkabalesetek és foglalkozási megbetegedések meghatározása. Munkabalesetek kivizsgálása, bejelentése, adminisztrációja.</p> <p>5 óra</p>
	<p><i>Környezetvédelem</i></p> <p>A környezetvédelem célja és feladata a kereskedelemben. Talaj- és légszennyezés. Az üvegházhatás jelensége, következményei. Hulladékgazdálkodás. A hulladékok fajtái, csoportosítása. A hulladékok gyűjtésének és szállításának módozatai. Veszélyes anyagok kezelése. A hulladékok újrahasznosítása, a szelektív hulladékgyűjtés előnyei Víz-, zaj- és rezgésvédelem.</p> <p>5 óra</p>
	<p>Termékismeret tantárgy</p>
	<p><i>Árufőcsoportok</i></p> <p>Hagyományos árucsoportosítás Specifikus árucsoportosítás. A témakör összes óraszámából 11. évfolyamon 9 órát gyakorlati helyszínen kell teljesíteni.</p> <p>9 óra</p>
	<p><i>Specifikus termékismeret</i></p> <p>A külső gyakorlati helyszínen található vállalat-specifikus termékek ismerete</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Árurendszerek</i></p> <p>Az árurendszerek jelentősége és szerepe a kereskedelemben. A kódolás fogalma, kódok fajtái Vonalkód, QR kód GS-1, EAN (GTIN), ETK, VTSZ, TESZOR, EPC / RFID, PLU Az EPOS rendszer felépítése, előnyei, hátrányai.</p> <p>11 óra</p>
	<p><i>Csomagolástechnika</i></p> <p>A csomagolás fogalma, funkciói. A csomagolásra vonatkozó előírások. A csomagolásnál használt anyagok jellemzői. A csomagolóeszközök</p>

	<p>fajtái, alkalmazásuk. A csomagolóeszközökön feltüntetett áruvédelmi és veszélyességi jelölések fajtái és értelmezésük. Reverz logisztika, a csomagolóeszközök összegyűjtése, újrahasznosítása.</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Termékkihelyezés és forgalmazás</i></p> <p>Az egyes értékesítési módok személyi és tárgyi feltételei, az eladó feladatai. Az áruk eladásra történő előkészítése. Az áruk kicsomagolása és/vagy előre csomagolása, a vevők tájékoztatását szolgáló információk meglétének ellenőrzése A fogyasztói ár feltüntetése Az árazó-, címkézőgép, számítógép kezelése Árjelző táblák, vonalkódok készítése. Áruvédelmi címkék, eszközök elhelyezése a termékeken. Az áruk szakszerű elhelyezése az eladótérben. Az eladóval szemben támasztott követelmények. Az eladás technikája a gyakorlatban. Rendkívüli események fajtái, kezelése.</p> <p>10 óra</p>
	<p>Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy</p>
	<p><i>Árképzés</i></p> <p>Az ár kialakításának jogszabályi háttere. Árfelépítés, az áfa beépülése a beszerzési árba. Árajánlatok közötti választás, beszerzési döntés. Az eladási ár meghatározása, árkalkuláció, fogyasztói ár Az áfa bevallása, megfizetése.</p> <p>5 óra</p>
	<p><i>Készletgazdálkodás</i></p> <p>A készletgazdálkodás mutatószámai, értelmezésük. Az áruforgalmi mérleg sor. A leltáreredmény megállapítása.</p> <p>5 óra</p>
	<p><i>Humán erőforrás tervezés</i></p> <p>A létszámgazdálkodás és hatékonysági mutatók számítása, értelmezése. Bérgazdálkodás, bérezési mutatók számítása, értelmezése.</p> <p>10 óra</p>
E-kereskedelem	Digitalizáció tantárgy

	<p><i>A rendszer felépítése és működtetése</i></p> <p>Az elektronikus kereskedelmi rendszer főbb részei. Az elektronikus kereskedelem szintjei. Infrastrukturális ellátottság. Webszerver, alkalmazáserver, adatbázisszerver. A rendszer működtetése, költségek.</p> <p>15 óra</p>
	<p><i>Multimédiás és kommunikációs alkalmazások</i></p> <p>Egyedi gépen alapuló multimédia. Hálózaton (széles- és keskenysávú) alapuló multimédia. Kommunikációs alkalmazások.</p> <p>15 óra</p>
Marketing	Marketing alapjai tantárgy
	<p><i>A marketing sajátosságai és területei</i></p> <p>A marketing fogalma, kialakulása, fejlődése. A marketing jellemző tendenciái napjainkban. A marketing sajátosságai a kereskedelemben.</p> <p>5 óra</p>
	<p><i>Vásárlói magatartás</i></p> <p>A fogyasztói magatartás modellje. A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők. Vásárlói típusok jellemzői Szervezeti vásárlói magatartás.</p> <p>5 óra</p>
	<p><i>Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing</i></p> <p>A vállalat környezetének elemei. A piac fogalma, kategóriái. A piac szerkezete, a piaci szereplők és piactípusok fajtái és jellemzői. A piackutatás fajtái, módszerei és felhasználási területe. Piacszegmentálás és célpiaci marketing. A szervezeti vásárlók piacszegmentációja. A marketingstratégiák típusai és megvalósításának elvei.</p> <p>5 óra</p>
	<i>Termékpolitika</i>

	<p>A termék, a termékpolitika elemei és termékfejlesztés. Termékpiaci stratégia és annak jelentősége. A termék piaci életgörbéje és az egyes szakaszok jellemzői.</p> <p>3 óra</p>
	<p><i>Árpolitika</i></p> <p>Árpolitika, árstratégia és az ártaktika lényege. Az ár szerepe, árképzési rendszerek. Árdifferenciálás, árdiszkrimináció. A fogyasztói árelfogadást és árérzékenységet befolyásoló tényezők.</p> <p>2 óra</p>

12. évfolyamot követően összesen 140 óra

Tanulási területek	Tantárgyak / Témakörök / Feladatok
A kereskedelmi egység általános működtetése	Kereskedelem alapjai tantárgy
	<p><i>Áruforgalmi folyamat</i></p> <p>A beérkezett áruk készletre vétele, a készletnagyság megállapítása A leltár és leltározás a gyakorlatban. A leltárhiány és leltártöbblet oka Az áruk eladásra történő előkészítése Az áruk eladótéri elhelyezése Az egyes értékesítési módok jellemzői, előnyei, hátrányai</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Digitális és analóg eszközök használata</i></p> <p>Árumozgató gépek, eszközök fajtái, használati szabályai a gyakorlatban Kézi- és gépi anyagmozgatásra vonatkozó szabályok A kereskedelmi egységekben használatos gépek, berendezések (hűtőberendezések, mérlegek, szeletelő-, aprító- és csomagológépek) fajtái Gépek, berendezések használati szabályai a gyakorlatban Áru- és vagyonvédelmi eszközök fajtái, fő jellemzői</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Pénzkezelés</i></p> <p>A pénzforgalom általános szabályai Pénzforgalmi számla nyitása Kézpénzes, készpénzkímélő és készpénz nélküli fizetési módok Fizetési számlák fajtái Pénztárgépek fajtái, szerepük a kereskedelemben A pénztárnyitás feladatai Az ellenérték elszámolásának mozzanatai, szabályai Kézpénzkímélő eszközök fajtái, elfogadásuk, kezelésük szabályai A valutával történő fizetés szabályai Nyugtaadási kötelezettség Gépi/ kézi készpénzfizetési számla A pénztárzárás feladatai A pénztáros elszámoltatása</p> <p>10 óra</p>
	Termékismeret tantárgy
<i>Fogyasztóvédelmi alapok</i>	

	<p>A fogyasztóvédelemmel kapcsolatos jogszabályok A fogyasztóvédelem intézményrendszere A fogyasztókat megillető alapjogok Termékfelelősség, minőség Minőséget meghatározó tényezők, jellemzők, minőségi osztályok Megkülönböztető minőségi jelek, minőségi bizonyítvány, műszaki leírás, használati kezelési útmutató CE megfelelőségi jelölés Szabvány, szabványosítás A fogyasztók tájékoztatása A termék címe adattartalma Szavatosság, jóállás Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok Fogyasztói panaszok kezelése Vitás ügyek rendezése Hatósági ellenőrzés</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban</i></p> <p>Az új fogyasztói szokások és vevőtípusok megjelenése és azok megismerése Innovációk, új termékek</p> <p>5 óra</p>
	<p>Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy</p>
	<p><i>Humán erőforrás tervezés</i></p> <p>Bérgazdálkodás, bérezési mutatók számítása, értelmezése A létszám- és bérgazdálkodás átfogó elemzése</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Közterhek</i></p> <p>Az adózás fogalma, a közterhek fajtái Az adóztatás általános jellemzői, funkciói, alapelvei A vállalkozást és magánszemélyeket terhelő adónemek és járulékok fajtái, mértékük, bevallásuk, megfizetésük</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Költségek</i></p> <p>A költségek fogalma, összetétele A költségek csoportosítása A költségek ható tényezők A költségek vizsgálata, elemzése abszolút mutatókkal, relatív mutatókkal</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Eredményesség</i></p>

	<p>A jövedelmezőség kimutatása A forgalomalakulás és a költséggazdálkodás kapcsolata, az eredményességre való hatása Az eredmény keletkezésének folyamata Az eredmény nagyságát befolyásoló tényezők Az eredmény tervezése: nagyságára, alakulására ható tényezők elemzése, értékelése</p> <p><i>10 óra</i></p>
E-kereskedelem	<p>Digitalizáció tantárgy</p>
	<p><i>Weblapkészítés és működtetés</i></p> <p>Sablonok, HTML, CSS, domainnevek Webdesign, web hosting Szoftverspecifikáció, -tervezés, -vizsgálat és karbantartás A nyílt forráskódú szoftverek előnyei és hátrányai</p> <p>20 óra</p>
	<p><i>Adatbáziskezelés</i></p> <p>Az adatbáziskezelő szoftver munkakörnyezete Adatbevitel, adattábla létrehozása Műveletek az adatokkal, mezőkkel Táblák összekapcsolása Lekérdezések, jelentések, űrlapok</p> <p>15 óra</p>
Marketing	<p>Marketing alapjai tantárgy</p>
	<p><i>Értékesítéspolitiká</i></p> <p>Értékesítéspolitiká, értékesítési csatornák szereplői, funkciói és kiválasztása A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés A franchise lényege és jellemzői</p> <p>10 óra</p>
	<p><i>Szolgáltatásmarketing</i></p> <p>Szolgáltatás marketing (7P) HIPI-elv, azaz megfoghatatlanság, minőség-ingadozás, romlékonyság, elválaszthatatlanság Interakció és egyediség A szolgáltatásminőség dimenziói</p> <p><i>10 óra</i></p>

PROJEKTFELADATOK

A KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNI-

KUS KÉPZÉSHEZ

Projektek – Kereskedelem ágazat – 9. osztály

1. számú projekt adatai

Projekt címe: A háztartások gazdálkodása

Célcsoport: 9. évfolyam (max. 3 fős csoportok részére) (9.B, 9.C és 1/9.E)

Produktum: 1. Családi költségvetés készítése 2. Háztartási munkamegosztás és időbeosztás elemzése önreflexióval 3. Összehasonlító prezentáció készítése banki/biztosítási termékekről

Projekt célja: A tanuló bemutatja a háztartások legfontosabb bevételeit és kiadásait, értelmezve a költségvetés lehetséges egyenlegeit. Ismeri a háztartás pénzgazdálkodását. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik, táblázatot, diagramot készít. A tanuló legyen tisztában az emberi érintkezéskultúrájának fontosságával. Ismerje meg önmagát, és sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Alkalmazza a tízujjas, vakon gépelésen alapuló helyes írástechnikát. Ismerje a teljes alaptartási billentyűzetet, valamint az "i" és az "m" betűket. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem és gazdaság szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások,

Időtartam: Október elejétől januárig folyamatosan

Óratervbe illesztés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
Háztartási munkamegosztás és időbeosztás elemzése önreflexióval (9.B, 9.C osztályok)	3.	Elkészíti a kapott információk alapján a háztartási munkamegosztást és időbeosztást.	Megnevezi a háztartáson belüli főbb feladatokat. Ismeri a közöttük lévő fontossági sorrendet.	Figyelembe veszi az egy háztartásban élők készségeit, erősségeit, gyengeségeit a feladatok kiosztásakor.	Önállóan elkészíti a saját vagy egy elképzelt háztartás munkamegosztását.
	9.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait.	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait.	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait.	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	10.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz (pl.tartalmi és formai követelményeknek megfelelő üzleti levelet ír).	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszaigazolása, érdeklődő levél).	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos precíz munkára. Nyitott az új megoldásokra.	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	11.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

<p>Elkészíti a családi költségvetést számítógépen, javaslatokat fogalmaz meg (9.B, 9.C és 1/9.E osztályok)</p>	<p>2.</p>	<p>Példákon keresztül bemutatja a háztartások legfontosabb bevételeit, kiadásait és értelmezi a költségvetés egyenlegét. Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait. Alkalmazza a tízujjas vakírás elvét, az online kommunikáció területeit.</p>	<p>Ismeri a háztartás feladatait, bevételeit és kiadásait, a háztartás pénzgazdálkodását. Ismeri a legfontosabb kommunikációs technikákat, és a kommunikációs zavarok okait. Alkalmazza a tízujjas vakon gépelés technikáját, ismerje a teljes alaptartás billentyűzetét, valamint az "i" és "m" betűket.</p>	<p>Instrukció alapján részben önállóan pontosan végzi a számításokat. Igényeit reálisan határozza meg, figyelembe véve a háztartás költségvetésének kereteit/lehetőségeit, tiszteletben tartja az egyes családtagok igényeit.</p>	<p>A háztartás költségvetésével kapcsolatban önállóan hoz döntéseket és javaslatokat fogalmaz meg.</p>
	<p>9.</p>	<p>Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait.</p>	<p>Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait.</p>	<p>Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait.</p>	<p>Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.</p>
	<p>10.</p>	<p>Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz (pl. tartalmi és formai követelményeknek megfelelő üzleti levelet ír).</p>	<p>Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszaigazolása, érdeklődő levél).</p>	<p>Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos precíz munkára. Nyitott az új megoldásokra.</p>	<p>Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.</p>
	<p>11.</p>	<p>Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.</p>	<p>Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.</p>	<p>Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.</p>	<p>Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint használja ezeket.</p>

<p>Kereskedelmi bankok feladatai. Prezentáció készítése: Két banki/biztosítási termék, vagy két különböző kereskedelmi bank/biztosító azonos termékének összehasonlítása választott szempont alapján. (9.B, 9.C osztályok)</p>	10.	<p>Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz.</p>	<p>Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszaigazolása, érdeklődő levél).</p>	<p>Használja az irodai szoftverek közül a szövegszerkesztő programot, hivatalos levelet ír. Kezdő szinten képes a számítógép billentyűzetét a szabályoknak megfelelően kezelni. A táblázatkezelő programban ismeri az adatok grafikus ábrázolására felhasználható lehetőségeket.</p>	<p>Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.</p>
	11.	<p>Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.</p>	<p>Megválasztja a biztonságos jelszavakat az IKT eszközök biztonságos használata érdekében. Ismeri a prezentáció készítő program alapvető felhasználási lehetőségeit.</p>	<p>Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.</p>	<p>Önállóan használja az internetes kereső szoftvereket a megfelelő keresési szempontok alapján. Önállóan feldolgozza a megtalált és megismert forrásokat.</p>
	13.	<p>Elemzi a kereskedelmi szolgáltatói tevékenység legfontosabb jellemzőit, összetettségét és a különböző szolgáltatások körét.</p>	<p>Ismeri a szolgáltatási tevékenység alapvető részeit, valamint annak legfontosabb termékeit és fajtáit, melyekkel ügyfélként is találkozhat a mindennapokban.</p>	<p>Érdeklődik és nyitott a kereskedelmi szolgáltatások megismerésére.</p>	<p>Önállóan képes eligazodni a különböző szolgáltatások körében.</p>

PTT kapcsolódás

9.B, 9.C osztályok		PTT	Projekt
Kereskedelem alapozás	Gazdasági ismeretek	108	29
	Gazdasági alapfogalmak	24	4
	A háztartás gazdálkodása	33	25
	<i>Háztartási munkamegosztás és időbeosztás</i>	15	10
	<i>A háztartás gazdálkodása</i>	18	15
	Kommunikáció	36	7
	Kapcsolatok a mindennapokban:	18	7
	<i>Önelemzés, önkifejezés, érzések, érzelmek, gondolatok kifejezése</i>	9	3
	<i>A hatékony, sikeres kommunikáció akadályai, konfliktuskezelés</i>	9	4
	Digitális alkalmazások	90	16
	Tízujjas vakírás	68	12
	Digitális alkalmazások	18	4
	Tanulási terület összes óraszám	234	52

1/9. E osztály		PTT	Projekt
Kereskedelem alapozás	Gazdasági ismeretek	216	29
	Gazdasági alapfogalmak	24	4
	A háztartás gazdálkodása	33	25
	<i>Háztartási munkamegosztás és időbeosztás</i>	15	10
	<i>A háztartás gazdálkodása</i>	18	15
	Kommunikáció	108	7
	Kapcsolatok a mindennapokban	18	7
	<i>Önelemzés, önkifejezés, érzések, érzelmek, gondolatok kifejezése</i>	9	3
	<i>A hatékony, sikeres kommunikáció akadályai, konfliktuskezelés</i>	9	4
	Vállalkozások működtetése	72	4
	Statisztikai alapfogalmak	36	4
	Digitális alkalmazások	162	16
	Tízujjas vakírás	104	12
Digitális alkalmazások	54	4	
Tanulási terület összes óraszám	558	56	

Értékelés

Értékelés módja:

- Önértékelés
- Csoportértékelés, társértékelés

- Szakoktatói értékelés
 - ✓ kivitelezés minősége
 - ✓ önállóság
 - ✓ logikus és átlátható felépítés
 - ✓ reflektív gondolkodás megjelenése a projektmunkában
 - ✓ analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - ✓ digitális kompetenciák alkalmazása
 - ✓ kommunikáció

2. félévi projekt adatai

Projekt címe: Vállalatok termelői magatartása

Célcsoport: 9. évfolyam (3-5 fős csoportok részére) (9.B, 9.C és 1/9.E)

Produktum: A vállalkozások alapításával és működtetésével kapcsolatban információt keres az interneten, kiválasztja, elemzi és feldolgozza azt.

Projekt célja: A tanuló ismeretei alapján legyen képes egy vállalkozás megalapítására. Használja a tanult szakkifejezéseket, mutassa be az alapítás lépéseit, a szükséges teendőket. Megfelelően alkalmazza a munkahelyi kapcsolattartás szabályait. Alkalmazza a tízujjas vakíráson helyes írástechnikát. Ismerje a teljes alaptartási billentyűzetet. (9.B, 9/C)

Tanulmányai felhasználásával tudja értékelni egy kereskedelmi vállalkozás által leggyakrabban használt marketing-mix elemeket és a marketingkommunikáció alkalmazott módszereit, a vevőbefolyásolás különböző elemeit. (1/9E)

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem és gazdaság szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Április-május

Az 1/9E projektjének ismeretanyaga a kereskedelmi alapozás témakörében várhatóan a Gazdasági ismeretek 26, a Kommunikáció 10, a Vállalkozások működtetése 6, Digitális alkalmazások 16 óra időtartamban kerül ismertetésre. Az ismeretek projektben felhasznált óraigénye összesen 58 óra, összefoglalása és a projekt formálása a projekthéten történik.

Óratervbbe illesztés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
A vállalkozások alapításával és működtetésével kapcsolatban információt keres az interneten, kiválasztja, elemzi és feldolgozza azt. (9.B, 9.C osztályok)	1.	Felméri és elemzi a gazdasági szereplők közötti kapcsolatot.	Ismeri a gazdasági szereplőket, azok jellemzőit, a köztük lévő kapcsolatot.	Figyelemmel kíséri a gazdasági szereplőket, a köztük lévő kapcsolat alakulását. Nyitott az új gazdasági információk befogadására, és elemzésére.	Irányítás mellett feltárja a gazdasági szereplők közötti kapcsolatrendszerét.
	4.	Azonosítja az egyes vállalkozási formákat és elemzi annak gazdasági környezetét.	Tisztában van az egyes vállalkozási formák jellemzőivel.	Kritikusan szemléli az egyes vállalkozási formákat, hogy adott helyzetnek megfelelően majd a legmegfelelőbbet tudja kiválasztani.	Egy adott gazdasági szituációban önálló javaslatokat fogalmaz meg egy adekvát vállalkozási forma kiválasztására.
	10.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz.	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszajelzése, érdeklődő levél).	Használja az irodai szoftverek közül a szövegszerkesztő programot, hivatalos levelet ír. Kezdő szinten képes a számítógép billentyűzetét a szabályoknak megfelelően kezelni. A táblázatkezelő programban ismeri az adatok grafikus ábrázolására felhasználható lehetőségeket.	Önállóan kiválasztja a feladatnak megfelelő irodai szoftvert. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	11.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit. Az információkat rendszerezi, megfelelő formában bemutatja.	Megválasztja a biztonságos jelszavakat az IKT eszközök biztonságos használata érdekében. Ismeri a prezentáció készítő program alapvető felhasználási lehetőségeit.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.	Önállóan használja az internetes kereső szoftvereket a megfelelő keresési szempontok alapján. Önállóan feldolgozza a megtalált és megismert forrásokat.
Munkahelyi kapcsolatok kialakítása, formálása	9.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait.	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait.	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait.	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.

Munkaviszony létesítése, munkahelyi toborzás folyamata	4.	Elemzi az egyes vállalkozási formákat, megállapítja az egyes típusok előnyeit, hátrányait.	Felsorolja a vállalkozási formákat. Átfogóan ismeri az egyes típusok jellemzőit.	Kritikusan szemléli az egyes vállalkozási formák jellemzőit, hogy az adott situációban a legmegfelelőbb típust tudja kiválasztani.	Egy adott gazdasági situációban önálló javaslatokat fogalmaz meg az adekvát vállalkozási forma kiválasztására.
<i>Kapcsolódó közismereti tartalmak:</i>	Angol nyelv 9.C (két tanítási nyelvű osztály): Törekszik a helyes és választékos kifejezések alkalmazására.				
Elkészíti és elemzi egy kereskedelmi vállalkozás marketing mi- xét. 1/9.E	1.	Felméri és elemzi a gazdasági szereplők közötti kapcsolatot.	Ismeri a gazdasági szereplőket, azok jellemzőit, a köztük lévő kapcsolatot.	Figyelemmel kíséri a gazdasági szereplőket, a köztük lévő kapcsolat alakulását. Nyitott az új gazdasági információk befogadására, és elemzésére.	Irányítás mellett feltárja a gazdasági szereplők közötti kapcsolatrendszerét.
	8.	Vevőhöz / ügyfélhelyzethez igazított módon alkalmazza a megtanult kommunikációs technikákat.	Ismeri a kommunikáció szereplőit, tényezőit és folyamatát, valamint az alapvető kommunikációs technikákat.	Szem előtt tartja, hogy minden helyzet más kommunikációs stílust, technikát igényel, és a megtanult ismereteket ehhez igazítottan rugalmasan, empatikusan és proaktív módon alkalmazza	
	10.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz.	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszairgazolása, érdeklődő levél).	Használja az irodai szoftverek közül a szövegszerkesztő programot, hivatalos levelet ír. Alapszinten képes a számítógép billentyűzetét a szabályoknak megfelelően kezelni. A táblázatkezelő programban ismeri az adatok grafikus ábrázolására felhasználható lehetőségeket.	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	11.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit. Ismeri a prezentáció készítő program alapvető felhasználási lehetőségeit.	Információkat megoszt a netikett szabályainak betartásával és kommunikációt kezdeményez digitális platform segítségével. Ismeri a tízujjas vakírás technikáját. Önállóan prezentációt készít és előad.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PTT kapcsolódás

9.B, 9.C osztályok		PTT	Projekt
Kereskedelem alapozás	A vállalat termelői magatartása	51	12
	Vállalat és vállalkozás.		
	A vállalat környezete, célrendszere.	8	2
	A vállalatok szervezeti formái, csoportosítása.	15	3
	Vállalkozási formák.	28	7
	Munkavállalói ismeretek	18	4
	<i>Álláskeresés</i>	5	2
	<i>Munkaviszony létesítése</i>	5	2
	Kommunikáció	36	4
	A munkahelyi kapcsolattartás szabályai	18	4
	<i>Munkahelyi kapcsolatok formái</i>	7	4
	Digitális alkalmazások	90	
Tízujjas vakírás	68		
Digitális alkalmazások	18		

	Tanulási terület összes óraszám	177	20
--	--	------------	-----------

1/9. E osztály		PTT	Projekt
	Gazdasági ismeretek	216	11
Kereskedelem alapozás	Az állam gazdasági szerepe	27	0
	Jogi alapfogalmak	15	1
	Marketing alapfogalmak	24	8
	Tudatos fogyasztói magatartás	15	2
	Nemzetközi gazdasági kapcsolatok	27	0
	Kommunikáció	108	10
	A kommunikációs folyamat	36	8
	Ön- és társismeret fejlesztése	36	2
	Vállalkozások működtetése	72	6
	Statisztikai alapfogalmak	36	0
	Digitális alkalmazások	162	20
	Tízujjas vakírás	81	10
	Digitális alkalmazások	27	10
	Tanulási terület összes óraszám	558	41

Értékelés

Értékelés módja:

- Önértékelés
- Csoportértékelés, társértékelés
- Szakoktatói értékelés
 - ✓ kivitelezés minősége
 - ✓ önállóság
 - ✓ logikus és átlátható felépítés
 - ✓ reflektív gondolkodás megjelenése a projektmunkában
 - ✓ analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - ✓ digitális kompetenciák alkalmazásakommunikáció

Projektek – Kereskedelem ágazat – 10. osztály 1-2. félév

Projekt címe: Az állam gazdasági szerepe, feladatai

Célcsoport: 10. évfolyam (max. 3 fős csoportok részére) (10.B, 10.C és 2/10.E)

Produktum: 1. félév Állami költségvetés egyik fő bevételi és kiadási kategóriájának, valamint a GDP alakulásának elemzése, ábrázolása
2. félév Esettanulmány segítségével azonosítja és elemzi a tudatos fogyasztói magatartást, fenntartható fogyasztást.

Projekt célja: 1. A tanuló azonosítja és feldolgozza az állami költségvetés legfontosabb bevételeit, kiadásait. Internetes források segítségével adatokat keres, felismeri a források megbízhatóságát, majd az így szerzett információkat feldolgozza, rendszerezi, elemzi. Az okozati összefüggések feltárásához médiatartalmakat keres. Az adatokat grafikon segítségével ábrázolja.
2. Esettanulmányokon keresztül ismerje meg és azonosítsa az alapvető fogyasztói jogokat, értse a fogyasztóvédelmi törvény előírásait. Tudatosan használja a szavatosság, termékfelelősség és garancia fogalmát, jellemzőit.

Alkalmazza a tízujjas, vakon gépelésen alapuló helyes írástechnikát. Ismerje a teljes alaptartási billentyűzetet, valamint az "i" és az "m" betűket. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem és gazdaság szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások,

Időtartam: Szeptember elejétől májusig folyamatosan

Óratervbe illesztés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
1. félév Állami költségvetés egyik fő bevételi és kiadási kategóriájának, valamint a GDP alakulásának elemzése, ábrázolása (10.B, 10.C osztályok) Gazdasági ismeretek és a Vállalkozások működtetése tantárgy	5.	Esettanulmányokon keresztül feldolgozza az állami költségvetés legfontosabb bevételeit, kiadásait.	Azonosítja az állami bevételek és kiadások főbb kategóriáit, jellemzőit.	Törekszik az állami költségvetés bevételeinek és kiadásainak alapos megismerésére és megértésére.	Csoporttársakkal együttműködve, útmutatás alapján értelmezi az állami költségvetés alakulását.
	11.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.
Digitális alkalmazások tantárgy	10.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz (pl. tartalmi és formai követelményeknek megfelelő üzleti levelet ír).	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszaigazolása, érdeklődő levél).	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos precíz munkára. Nyitott az új megoldásokra.	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
Kommunikáció tantárgy	1.	Felméri és elemzi a gazdasági szereplők közti kapcsolatot.	Ismeri a gazdasági szereplőket, azok jellemzőit és a köztük lévő kapcsolatokat.	Figyelemmel kíséri a gazdaság szereplői közötti kapcsolat alakulását. Nyitott az új gazdasági információk befogadására és elemzésére.	Irányítás mellett feltárja a gazdasági szereplők közötti kapcsolatrendszerét.

	8.	Vevőhöz / ügyfélhelyzethez igazított módon alkalmazza a megtanult kommunikációs technikákat.	Ismeri a kommunikáció szereplőit, tényezőit és folyamatát, valamint az alapvető kommunikációs technikákat.	Szem előtt tartja, hogy minden helyzet más kommunikációs stílust, technikát igényel, és a megtanult ismereteket ehhez igazítottan rugalmasan, empatikusan és proaktív módon alkalmazza.	Önállóan dönt a helyzethez igazítottan, hogy milyen stílusban és technikát alkalmazva kommunikál, és felelősséget vállal saját kommunikációs stílusáért.
2. félév Esettanulmányokon keresztül ismerje meg és azonosítsa az alapvető fogyasztói jogokat, értse a fogyasztóvédelmi törvény előírásait. Tudatosan használja a szavatosság, termékfelelősség és garancia fogalmát, jellemzőit. Javaslatokat fogalmaz meg a fenntarthatóság elérése érdekében. (10.B, 10.C és 2/10.E osztályok) Gazdasági ismeretek és a Vállalkozások működtetése tantárgy	6.	Esettanulmányokon keresztül alkalmazza az alapvető fogyasztói jogokat.	Ismeri a szavatosság, termékfelelősség és garancia fogalmát, jellemzőit. Megérti a fogyasztóvédelmi törvény előírásait.	Szem előtt tartja az előírásokat, tiszteletben tartja a fogyasztók érdekeit, elkötelezett a fogyasztóvédelmi kérdések tisztázása iránt.	Betartja és betartatja az előírásokat, korrigálja saját, vagy mások hibáit.
	7.	A gyakorlatban alkalmazza a vállalkozást érintő jogi alapismereteket, értelmezi a különböző típusú szerződéseket.	Ismeri a jogok és kötelezettségek fogalmát, az üzleti élet alapvető szerződéstípusait, alaki kellékeit.	Elkötelezett a jogszabályok maradéktalan megismerésére és betartására.	Irányítás mellett értelmezni tudja a jogi szövegeket.
	11.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

Digitális alkalmazások és informatika tantárgy	10.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz. Az adatok grafikus ábrázolására megfelelő diagramot készít.	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit.	Felhasználói szinten képes irodai szövegszerkesztő és táblázatkezelő szoftvert használni. Az asztali számítógép billentyűzetét magabiztosan és szabályosan használja. Hivatalos levelet készít.	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
Kommunikáció tantárgy	6.	Esettanulmányokon keresztül alkalmazza az alapvető fogyasztói jogokat.	Ismeri a szavatosság, termékfelelősség és garancia fogalmát, jellemzőit. Megérti a fogyasztóvédelmi törvény előírásait.	Szem előtt tartja az előírásokat, tiszteletben tartja a fogyasztók érdekeit, elkötelezett a fogyasztóvédelmi kérdések tisztázása iránt.	Betartja és betartatja az előírásokat, korrigálja saját, vagy mások hibáit.
	8.	Vevőhöz / ügyfélhelyzethez igazított módon alkalmazza a megtanult kommunikációs technikákat.	Ismeri a kommunikáció szereplőit, tényezőit és folyamatát, valamint az alapvető kommunikációs technikákat.	Szem előtt tartja, hogy minden helyzet más kommunikációs stílust, technikát igényel, és a megtanult ismereteket ehhez igazítottan rugalmasan, empatikusan és proaktív módon alkalmazza.	Önállóan dönt a helyzethez igazítottan, hogy milyen stílusban és technikát alkalmazva kommunikál, és felelősséget vállal saját kommunikációs stílusáért.

PTT kapcsolódás

	10.B, 10.C osztályok	PTT	Pro- jekt
Kereskedelem alapozás	Gazdasági ismeretek	108	17
	Az állam gazdasági szerepe, feladatai	27	6
	Jogi alapfogalmak	15	2
	Tudatos fogyasztói magatartás	15	5
	Marketing alapfogalmak	24	4
	Nemzetközi gazdasági kapcsolatok	27	0
	Kommunikáció	72	14
	A kommunikációs folyamat	36	7
	Ön- és társismeret fejlesztése	36	7
	Digitális alkalmazások	72	15
	Tízujjas vakírás	36	6
	Digitális alkalmazások	36	9
	Tanulási terület összes óraszám	252	46

SZAKIRÁNYÚ OKTATÁS 11. ÉVFOLYAM

Projektek – Kereskedelem ágazat – 11. osztály

1. sz. projektfeladat

Projekt címe: **Egyéni adottságok hatása a fogyasztói magatartásra egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül**

Célcsoport: 11. évfolyam (egyéni) (11.B)

Produktum: A tanuló feladata, hogy a marketing tanulmányai során szerzett tudása alapján konkrét példán keresztül mutassa be a motiváció, az attitűd és a személyiség hatását a fogyasztói magatartásra

Projekt célja: A tanuló bemutatja azt, hogy az egyéni adottságok (motiváció, attitűd, személyiségjegyek) hogyan befolyásolják a vásárlási döntések meghozatalakor az elképzeléseit. Ismeri a fogyasztói magatartást befolyásoló egyéni tényezőket. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik. A tanuló sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem, marketing szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Október elejétől januárig folyamatos

Óraterve illeszkedés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
Bemutatja egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül az egyéni adottságok hatását a fogyasztói magatartásra	1.	Felméri a fogyasztói szokásokat, és megteszi a szükséges lépéseket.	Ismeri a vásárlói magatartás modelljét és azok befolyásoló tényezőit.	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	Instrukció alapján részben önállóan
	2.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	3.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumokat, illetve táblázatokat készít és formáz	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos, precíz munkára. Nyitott új megoldásokra	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önelenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	4.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PPT kapcsolódás

11.B osztály		PPT	Projekt
Marketing	Marketing alapjai	72	3
	A marketing sajátosságai és területei	8	1
	Vásárlói magatartás	16	3
	Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing	16	3
A kereskedelmi egységek általános működtetése	Termékismeret	126	8
	Árufőcsoportok	18	2
	Specifikus termékismeret	36	6

Értékelés

Értékelés Módja:

- önértékelés
- szakoktatói értékelés
 - kivitelezés minősége
 - önállóság
 - logikus és átlátható felépítés
 - reflektív gondolkodás megjelenítése a projektmunkában
 - analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - digitális kompetenciák alkalmazása
 - kommunikáció

Projektek – Kereskedelem ágazat – 11. osztály

2. számú projekt adatai

Projekt címe: Egyéni adottságok hatása a fogyasztói magatartásra egy kitalált vagy saját felépített webáruházon keresztül

Célcsoport: 11. évfolyam (egyéni) (11.B)

Produktum: A tanuló feladata, hogy a marketing tanulmányai során szerzett tudása alapján konkrét példán keresztül mutassa be a motiváció, az attitűd és a személyiség hatását a fogyasztói magatartásra

Projekt célja: A tanuló bemutatja azt, hogy az egyéni adottságok (motiváció, attitűd, személyiségjegyek) hogyan befolyásolják a vásárlási döntések meghozatalakor az elképzeléseit. Ismeri a fogyasztói magatartást befolyásoló egyéni tényezőket. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik. A tanuló sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem, marketing szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Február elejétől áprilisig folyamatos

Óraterve illeszkedés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedés-mód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
	1.	Felméri a fogyasztói szokásokat, és megteszi a szükséges lépéseket.	Ismeri a vásárlói magatartás modelljét és azok befolyásoló tényezőit.	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	Instrukció alapján részben önállóan

<p>Bemutatja egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül az egyéni adottságok hatását a fogyasztói magatartásra</p>	2.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	3.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumokat, illetve táblázatokat készít és formáz	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos, precíz munkára. Nyitott új megoldásokra	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önelenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	4.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PPT kapcsolódás

11.B osztály		PPT	Projekt
Marketing	Marketing alapjai	72	3
	A marketing sajátosságai és területei	8	1

	Vásárlói magatartás	16	3
	Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing	16	3
A kereskedelmi egységek általános működtetése	Termékismeret	126	8
	Árúfőcsoportok	18	2
	Specifikus termékismeret	36	6

Értékelés

Értékelés Módja:

- önértékelés
- szakoktatói értékelés
 - kivitelezés minősége
 - önállóság
 - logikus és átlátható felépítés
 - reflektív gondolkodás megjelenítése a projektmunkában
 - analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - digitális kompetenciák alkalmazása
 - kommunikáció

12. ÉVFOLYAM

1. sz. projektfeladat

Projekt címe: A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés bemutatása egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül

Célcsoport: 12. évfolyam (egyéni) (12.B)

Produktum: A tanuló feladata, hogy a marketing tanulmányai során szerzett tudása alapján konkrét példán keresztül mutassa be a marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggést

Projekt célja: A tanuló bemutatja a különböző értékesítési csatornák jellemzőit, szereplőit, az értékesítési csatornák közötti különbségeket. Ismeri a marketing és az elosztási csatornák közötti kapcsolat fontosságát, sajátosságait. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik. A tanuló sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem, marketing szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Október elejétől januárig folyamatos

Óraterve illeszkedés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
	1.	Kiválasztja a legjobb beszerzési és értékesítési csatornákat.	Ismeri az értékesítési csatornák szereplőit,	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	Instrukció alapján részben önállóan

A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés bemutatása egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül			funkcióit és kiválasztásának módozatait.		
	2.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	3.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumokat, illetve táblázatokat készít és formáz	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos, precíz munkára. Nyitott új megoldásokra	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	4.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PPT kapcsolódás

12.B osztály		PPT	Projekt
Marketing	Értékesítéspolitiká	36	6
	Az értékesítéspolitiká céljai	2	1
	Az értékesítéspolitiká struktúrája	2	1
	Értékesítési csatornák szereplői	8	4
A kereskedelmi egységek általános működtetése	Kereskedelem alapjai	162	8
	Áruforgalmi folyamat	72	8

Értékelés

Értékelés Módjá:

- önértékelés
- szakoktatói értékelés
 - kivitelezés minősége
 - önállóság
 - logikus és átlátható felépítés
 - reflektív gondolkodás megjelenítése a projektmunkában
 - analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - digitális kompetenciák alkalmazása
 - kommunikáció

Projektek – Kereskedelem ágazat – 12. osztály

2. számú projekt adatai

Projekt címe: **A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés bemutatása egy általa felépített webáruházon keresztül**

Célcsoport: 12. évfolyam (egyéni) (12.B)

Produktum: A tanuló feladata, hogy a marketing tanulmányai során szerzett tudása alapján konkrét példán keresztül mutassa be a marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggést

Projekt célja: A tanuló bemutatja a különböző értékesítési csatornák jellemzőit, szereplőit, az értékesítési csatornák közötti különbségeket. Ismeri a marketing és az elosztási csatornák közötti kapcsolat fontosságát, sajátosságait. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik. A tanuló sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem, marketing szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Február elejétől áprilisig folyamatos

Óraterve illeszkedés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedés-mód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
	1.	Kiválasztja a legjobb beszerzési és értékesítési csatornákat.	Ismeri az értékesítési csatornák szereplőit,	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	Instrukció alapján részben önállóan

A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés bemutatása egy általa választott kereskedelmi egységen keresztül			funkcióit és kiválasztásának módozatait.		
	2.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	3.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumokat, illetve táblázatokat készít és formáz	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos, precíz munkára. Nyitott új megoldásokra	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önelenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	4.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PPT kapcsolódás

12.B osztály		PPT	Projekt
Marketing	Értékesítéspolitiká	36	6
	Az értékesítéspolitiká céljai	2	1
	Az értékesítéspolitiká struktúrája	2	1
	Értékesítési csatornák szereplői	8	4
A kereskedelmi egységek általános működtetése	Kereskedelem alapjai	162	8
	Áruforgalmi folyamat	72	8

Értékelés

Értékelés Módjá:

- önértékelés
- szakoktatói értékelés
 - kivitelezés minősége
 - önállóság
 - logikus és átlátható felépítés
 - reflektív gondolkodás megjelenítése a projektmunkában
 - analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - digitális kompetenciák alkalmazása
 - kommunikáció

Projektek – Kereskedelem ágazat – 13. osztály

Projekt címe: Egy konkrét reklám hatásainak elemzése a fogyasztói magatartásra

Célcsoport: 13. évfolyam (egyéni) (13.B)

Produktum: A tanuló feladata, hogy a marketing tanulmányai során szerzett tudása alapján konkrét példán keresztül mutassa be a reklám hatását a fogyasztói magatartásra

Projekt célja: A tanuló bemutatja azt, hogy az adott reklám hogyan befolyásolja a vásárlási döntések meghozatalakor az elképzeléseit. Ismeri, hogy a reklám hogyan befolyásolja a fogyasztói magatartást. A szakmai ismereteket rendszerezve, instrukciók alapján számítógép segítségével dolgozik. A tanuló sajátítsa el a közvetlen és tágabb értelemben vett környezetéhez való alkalmazkodás képességét. Legyen tisztában az elektronikus adatbázisok biztonságos mentési munkálataival. Ismerje az online kommunikációt biztosító szolgáltatásokat.

Eszközök: Tanterem, informatika terem, internet, digitális eszközök, tankönyvek

Oktatók: Kereskedelem, marketing szakos oktatók, informatika/digitális alkalmazások

Időtartam: Október elejétől januárig folyamatos

Óratervebe illeszkedés: Az ütemtervben folyamatosan megjelenítve

Beszámoló: Projekt napok keretében

Projekt részfeladat	Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedés-mód, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
	1.	Felméri a fogyasztói szokásokat, és megteszi a szükséges lépéseket.	Ismeri a reklám hatását a fogyasztói magatartásra	Folyamatosan törekszik a meglévő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	Instrukció alapján részben önállóan

Egy konkrét reklám hatásainak elemzése a fogyasztói magatartásra	2.	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
	3.	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumokat, illetve táblázatokat készít és formáz	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos, precíz munkára. Nyitott új megoldásokra	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önelenőrzésre és a hibák önálló javítására.
	4.	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteletben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.

PPT kapcsolódás

13.B osztály		PPT	Projekt
Marketing	Marketing kommunikáció	186	9
	Reklám	24	5

	Személyes eladás	36	2
	Eladásöszönzés	36	2

Értékelés

Értékelés Módja:

- önértékelés
- szakoktatói értékelés
 - kivitelezés minősége
 - önállóság
 - logikus és átlátható felépítés
 - reflektív gondolkodás megjelenítése a projektmunkában
 - analitikus gondolkodás és szintetizáló képesség
 - digitális kompetenciák alkalmazása
 - kommunikáció

**KÉPZÉSI ÉS KIMENETI
KÖVETELMÉNYEK A
KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI
TECHNIKUS KÉPZÉSHEZ**

KÉPZÉSI ÉS KIMENETI KÖVETELMÉNYEK

KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS SZAKMA

1. A szakma alapadatai

- 1.1 Az ágazat megnevezése: Kereskedelem
- 1.2 A szakma megnevezése: Kereskedő és webáruházi technikus
- 1.3 A szakma azonosító száma: 5 0416 13 03
- 1.4 A szakma szakmairányai: -
- 1.5 A szakma Európai Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
- 1.6 A szakma Magyar Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
- 1.7 Ágazati alapoktatás megnevezése: Kereskedelem ágazati alapoktatás
- 1.8 Kapcsolódó részsakmák megnevezése: -
- 1.9 Egybefüggő szakmai gyakorlat időtartama: Szakképző iskolai oktatásban: -, Technikumi oktatásban: 280 óra, Érettségire épülő oktatásban: 160 óra

2. A szakma keretében ellátható legjellemzőbb tevékenység, valamint a munkaterület leírása

A kereskedő és webáruházi technikus képzés, olyan komplex tudást adó szakmai oktatás, amely teljesen új távlatokat nyit a kereskedelmi folyamatokban, az online értékesítésben, úgymint a digitalizáció vagy a technológiai újítások az áruforgalom területén.

A szakképzett technikus kereskedelmi egységet és webáruházat működtet. Feladata az áruforgalom lebonyolítása, az áruk adás-vétele, amely magában foglalja a B2B, a B2C kereskedelmi és webáruházi értékesítést.

Megtervezi, elemzi, értékeli az áruforgalmi tevékenységet. A vállalkozás nyereséges gazdálkodása érdekében alkalmazza a gazdasági, a marketing, a jogi ismereteket, melynek következtében képes kialakítani a kereskedelmi egység külső/belső arculatát, termék-, ár-, értékesítési-, és kommunikációs politikáját.

Irányítja, szervezi és ellenőrzi a kereskedelmi egység szabályszerű működését, ellátja a nyilvántartással, az vásárlók kezelésével, az adatszolgáltatással, az adatok védelmével kapcsolatos adminisztratív feladatokat.

Kezeli a megrendeléseket, a törzsvásárlói nyilvántartásokat, a bónuszrendszereket.

Árukatalógusokat, árjegyzékeket állít össze. Konkurencia elemzést végez a termékkereskedelem területén.

A legkorszerűbb digitális és technológiai ismereteinek alkalmazásával irányítja a kereskedelmi és elektronikus rendszerek folyamatszervezését, informatikai megvalósítását.

Aktualizálja az online tartalmakat, részt vesz az aktuális online, offline kampányok lebonyolításában.

Szakszerűen kommunikál idegen nyelven. Feladatait környezettudatosan, a fenntarthatóság jegyében végzi.

3. A szakmához rendelt legjellemzőbb FEOR szám

Szakma megnevezése	FEOR-szám	FEOR megnevezése
Kereskedő és webáruházi technikus	5111	Kereskedő
	5112	Vezető eladó
	5123	Telefonos (multimédiás) értékesítési ügynökök
	3622	Kereskedelmi ügyintéző
	1333	Kereskedelmi tevékenységet folytató egység vezetője

4. A szakképzésbe történő belépés feltételei

4.1 Iskolai előképzettség:

Alapfokú iskolai végzettség

4.2 Alkalmassági követelmények

4.2.1 Foglalkozásegészségügyi alkalmassági vizsgálat: szükséges

4.2.2 Pályaalkalmassági vizsgálat: nem szükséges

5. A szakmai oktatás megszervezéséhez szükséges tárgyi feltételek

5.1 Eszközjegyzék ágazati alapoktatásra

- Számítógép internetkapcsolattal
- Projektor, nyomtató, szkennel
- Irodai szoftverek
- Bizonylatok
- Irodatechnikai eszközök

5.2 Eszközjegyzék szakirányú oktatásra

- Árutároló és -bemutató berendezések
- Árumozgató gépek, eszközök
- Mérőeszközök
- Hűtőberendezések
- Vágóeszközök
- Pénztárgép, POS terminál, kártyaleolvasó
- Kódleolvasó
- Elektronikus áruvédelmi eszközök és biztonsági berendezések
- Formanyomtatványok, bizonylatok
- Irodatechnikai eszközök
- Hálózat
- Számítógép internetkapcsolattal

- Irodai szoftverek • Mobil alkalmazások
- Ügyviteli szoftverek

6. Kimeneti követelmények

6.1 Az ágazati alapoktatás szakmai követelményeinek leírása

A kereskedelem ágazati alapoktatás általános és széleskörű gazdasági tudás és gazdálkodási képesség megszerzését biztosítja, ami egyaránt szükséges és hasznos minden ágazati szakmában betöltött munkakör esetében. A tanulók az alapoktatás után felméri a háztartás feladatait, bevételeit és kiadásait, megtervezik a háztartás pénzgazdálkodását. Elemzik a vállalkozások és a többi gazdasági szereplő kapcsolatát és megkülönböztetik az egyes vállalkozási formákat. Megszerzett ismereteik alapján megértik az alapvető jogi fogalmakat és példákon keresztül bemutatják az alapvető fogyasztói jogokat. Szituációnak megfelelően, hatékonyan kommunikálnak. Elsajátítják és betartják a hétköznapi viselkedési formákat, az alapvető viselkedéskultúra elvárásainak megfelelően viselkednek. Tájékozódnak az üzleti környezetben, ellátják a gazdálkodó szervezeteknél előforduló egyszerű, digitális eszközökhöz köthető feladatokat, bekapcsolódnak az információs társadalomba és ez önfejlesztésre ösztönzi őket. Ismerik az értékesítési folyamat szereplőit és az értékesítési technikákat. Megkülönböztetik az egyes közlekedési alágazatokat, felméri a beszerzéshez, tároláshoz és értékesítéshez kapcsolódó feladatokat, elkészítik az ezekhez szükséges bizonylatokat.

6.2 Ágazati alapoktatás szakmai követelményei

Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
1	Felméri és elemzi a gazdasági szereplők közti kapcsolatot.	Ismeri a gazdasági szereplőket, azok jellemzőit és a köztük lévő kapcsolatokat.	Figyelemmel kíséri a gazdaság szereplői közötti kapcsolat alakulását. Nyitott az új gazdasági információk befogadására és elemzésére.	Irányítás mellett feltárja a gazdasági szereplők közötti kapcsolatrendszerét.

2	Elkészíti a háztartás költségvetését figyelembe véve a bevételket, kiadásokat és megtakarításokat.	Azonosítja a háztartás bevételi forrásainak és kiadásainak főbb kategóriáit.	Pontosan végzi a számításokat. Igényeit reálisan határozza meg, figyelembe véve a háztartás költségvetésének kereteit/lehetőségeit, tiszteletben tartja az egyes családtagok igényeit.	A háztartás költségvetésével kapcsolatban önállóan hoz döntéseket és javaslatokat fogalmaz meg.
3	Elkészíti a kapott információk alapján a háztartási munkamegosztást és időbeosztást.	Megnevezi a háztartáson belüli főbb feladatokat. Ismeri a közöttük lévő fontossági sorrendet.	Figyelembe veszi az egy háztartásban élők készségeit, erősségeit, gyengeségeit a feladatok kiosztásakor.	Önállóan elkészíti a saját vagy egy elképzelt háztartás munkamegosztását.

4	Elemzi az egyes vállalkozási formákat, megállapítja az egyes típusok előnyeit, hátrányait.	Felsorolja a vállalkozási formákat. Átfogóan ismeri az egyes típusok jellemzőit.	Kritikusan szemléli az egyes vállalkozási formák jellemzőit, hogy az adott szituációban a legmegfelelőbb típust tudja kiválasztani.	Egy adott gazdasági szituációban önálló javaslatokat fogalmaz meg az adekvát vállalkozási forma kiválasztására.
5	Esettanulmányokon keresztül feldolgozza az állami költségvetés legfontosabb bevételeit, kiadásait.	Azonosítja az állami bevételek és kiadások főbb kategóriáit, jellemzőit.	Törekszik az állami költségvetés bevételeinek és kiadásainak alapos megismerésére és megértésére.	Csoporttársakkal együttműködve, útmutatás alapján értelmezi az állami költségvetés alakulását.
6	Esettanulmányokon keresztül alkalmazza az alapvető fogyasztói jogokat.	Ismeri a szavatosság, termékfelelősség és garancia fogalmát, jellemzőit. Megérti a fogyasztóvédelmi törvény előírásait.	Szem előtt tartja az előírásokat, tiszteletben tartja a fogyasztók érdekeit, elkötelezett a fogyasztóvédelmi kérdések tisztázása iránt.	Betartja és betartatja az előírásokat, korrigálja saját, vagy mások hibáit.

7	A gyakorlatban alkalmazza a vállalkozást érintő jogi alapismereteket, értelmezi a különböző típusú szerződéseket.	Ismeri a jogok és kötelezettségek fogalmát, az üzleti élet alapvető szerződéstípusait, alaki kellékeit.	Elkötelezett a jogszabályok maradéktalan megismerésére és betartására.	Irányítás mellett értelmezni tudja a jogi szövegeket.
8	Vevőhöz / ügyfélhelyezethez igazított módon alkalmazza a megtanult kommunikációs technikákat (pl. adatbázisból hiányzó ügyfeladatokat bekér, ajánlatot kér meglévő üzleti partnerektől, áruátvételnél tapasztalt eltéréseket rendez, panaszokat kezel).	Ismeri a kommunikáció szereplőit, tényezőit és folyamatát, valamint az alapvető kommunikációs technikákat.	Szem előtt tartja, hogy minden helyzet más kommunikációs stílust, technikát igényel, és a megtanult ismereteket ehhez igazítottan rugalmasan, empatikusan és proaktív módon alkalmazza.	Önállóan dönt a helyzethez igazítottan, hogy milyen stílusban és technikát alkalmazva kommunikál, és felelősséget vállal saját kommunikációs stílusáért.

9	Adott szituációnak megfelelően alkalmazza a kapcsolattartás kulturált szabályait.	Ismeri a hétköznapi és gazdasági életben használatos viselkedéskultúra alapvető szabályait.	Képviseli és tudatosan alkalmazza szituációhoz igazítottan a kulturált kapcsolattartás szabályait. Magára nézve is kötelezőnek tartja az udvarias viselkedés etikai szabályait.	Önállóan, felelősséggel használja a megtanult szabályokat, a kapott észrevételek, visszajelzések alapján folyamatosan fejleszti saját viselkedéskultúráját.
---	---	---	---	---

10	Szövegszerkesztő, illetve táblázatkezelő szoftverrel alapszintű dokumentumot, illetve táblázatot készít és formáz (pl. tartalmi és formai követelményeknek megfelelő üzleti levelet ír).	Ismeri a szövegszerkesztő formázás alapvető szabályait és a táblázatkezelő program felhasználási lehetőségeit. Üzleti levelet tud írni (ajánlatkérés, megrendelés, megrendelés visszaigazolása, érdeklődő levél).	Az irodai szoftverek használata során törekszik a pontos precíz munkára. Nyitott az új megoldásokra.	Önállóan használja az irodai szoftvereket. Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására.
11	Az ágazathoz tartozó témában információt keres az interneten, kiválasztja és feldolgozza azt.	Ismeri a biztonságos internethasználat szabályait és a digitális, online kommunikáció eszközeit.	Elfogadja és tiszteltben tartja a biztonságos internethasználat szabályait.	Szakmai irányítással digitális tartalmakat keres meghatározott céllal és instrukciók szerint felhasználja ezeket.
12	Összehasonlítja a közlekedési alágazatok fejlődésének ismérveit, a napjainkra jellemző közlekedési munkamegosztás területén.	Ismeri és azonosítja a közlekedési alágazatok különböző feladatait. Megnevezi az egyes közlekedési alágazatok előnyeit és hátrányait.	Tisztában van az alágazatok feladataival, előnyeivel és hátrányaival.	Önállóan hoz döntést és javaslatot tesz a közlekedési módok és eszközök kiválasztására.
13	Elemzi a kereskedelmi szolgáltatói tevékenység legfontosabb jellemzőit, összetettségét és a különböző szolgáltatások körét.	Ismeri a szolgáltatási tevékenység alapvető részeit, valamint annak legfontosabb termékeit és fajtáit, melyekkel ügyfélként is találkozik a	Érdeklődik és nyitott a kereskedelmi szolgáltatások megismerésére.	Önállóan képes eligazodni a különböző szolgáltatások körében.

		mindennapokban.		
14	Kiválasztja a szükséges/megfelelő adattartalmakat a bizonylatok kitöltéséhez.	Ismeri a dokumentumok adattartalmát (nyugta, számla, szállítólevél).	Érti az üzleti életben a dokumentálás fontosságát és a dokumentumok relevanciáját.	Segítséggel képes nyugták pontos kitöltésére, kitöltött számlákon, szállítóleveleken felismeri az alapvető formai hibákat.
15	Megkülönbözteti az áruforgalmi folyamat egyes szakaszait. Átlátja az árubeszerzés, készletezés és értékesítés alapvető kapcsolatát.	Ismeri az áruforgalmi folyamat legfontosabb elemeit, jellemzőit.	Kritikusan szemléli az áruforgalom egyes szakaszait. Törekszik a gazdaságilag leghatékonyabb megoldások kialakítására.	Önállóan eligazodik az áruforgalmi folyamat különböző szakaszaiban.
16	Áruajánlással segíti a vevőt/ügyfelet a vásárlási döntésben.	Ismeri a vásárlás indítékait, a vásárlási döntés folyamatát, az értékesítési módokat és technikákat.	Az áruajánlás során empatikus és reflektív. Viselkedése minőségorientált.	Önálló javaslatokat fogalmaz meg, amelyekkel irányítja a vásárlási döntés folyamatát. Felelősséget vállal a vevő/ügyfél igényeinek kiszolgálásáért.

6.3 Szakirányú oktatás szakmai követelményei

Sorszám	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
1	Kereskedő és webáruházi technikusként elindítja és működteti a bolti és az e-kereskedelmi egységeket.	Ismeri a bolti és az e-kereskedelmi vállalkozások alapításának, működtetésének feltételeit, előírásait.	Törekszik a tevékenységéhez legjobban illeszkedő vállalkozási forma megválasztására.	Önállóan képes vállalkozást alapítani és működtetni a jogszabályi előírások betartásával.

2	Feltérképezi a piacon megtalálható különböző webáruházi rendszereket, és kialakítja állásfoglalását a	Pontosan megnevezi a különböző webáruházi rendszerek előnyeit és hátrányait.	Törekszik arra, hogy megvizsgálja ezeket a rendszereket pénzügyi és marketing szempontból	Felelősen dönt a számára legoptimálisabb webáruházi rendszer kiválasztásáról.
	bérlésről vagy az egyedi webáruház létrehozásáról.		egyaránt.	
3	Folyamatosan figyeli az aktuális vállalkozó hitelek és pályázati felhívásokat.	Felismeri a pályázatokban rejlő lehetőségeket vállalkozása fejlesztéséhez.	Törekszik a pályázattal elnyert projekt tökéletes megvalósítására.	A pályázati elszámolást precízen végzi, annak tartalmáért, valódiságáért felelősséget vállal.
4	Tanulmányozza az offline és az online világban működő kereskedelmi vállalkozások új kihívásait.	Azonosítja az új tereket és piacokat, az új kiskereskedelmi modelleket.	Nyitott az új kiskereskedelmi modellek elsajátítására, bevezetésére, mint pl. a hibrid tér, a kiterjesztett valóság, okos kiskereskedelem stb.	Önálló javaslatot fogalmaz meg a vezetés felé az új stratégiai koncepciókkal és trendekkel kapcsolatban.
5	Kiszámolja és elemzi az áruforgalmi tevékenységet meghatározó mutatókat, amelyek a gazdálkodás eredményességét segítik.	Összefüggéseiben ismeri a likviditási mutatókat, a cashflow fogalmát, kimutatását, jelentőségét, a pénzügyi kimutatások eredményeit, a jövedelmezőségi mutatókat, a finanszírozási lehetőségeket. Értelmezi és felismeri a közöttük lévő logikai kapcsolatokat, összefüggéseket.	Motivált a vállalat gazdasági és marketing stratégiájának meghatározásában.	Képes az önellenőrzésre és a hibák önálló javítására, hogy a mutatók a tervezett szintet hozzák az eredményes működés érdekében és az alkalmazott stratégia sikerességében.

6	Bolti és ekereskedelmi megrendeléseket vesz fel és készít, beszerzést végez, készletnyilvántartást vezet és értékesít.	Ismeri a vállalkozás áruforgalmi folyamatát, annak rendszerét, a megrendelések folyamatát, a készletpolitikáját, az ehhez alkalmazott készletnyilvántartó programokat, a leltározás folyamatát, az áruk eladásra való előkészítését, az eladótéri és weboldali elhelyezését, továbbá ismeri az értékesítési módokat és az értékesítés folyamatát.	Törekszik a megrendelések határidőre történő teljesítésére, a megfelelő készletnagyság biztosítására, annak ellenőrzésére, valamint motivált az eladások számának növelésében.	Munkahelyi vezetőjével egyeztetve dönt a készletállomány nagyságáról, a megfelelő raktárkezelői program alkalmazásáról, használatáról. A beszállítói partnerekkel együttműködik, új megoldásokat kezdeményez a termékek értékesítésében.
7	Felméri és összeállítja	Megfelelő	Szem előtt tartja a	Betartja a

	a kereskedelmi egység áruválasztékát.	termékismerettel rendelkezik és felismeri az új termékek forgalmazásában lévő lehetőségeket, nyitott az újdonságok iránt.	termékeken található jelölések, az áruk címkéjén lévő információk pontos adattartalmát, a fogyasztói árak egyértelmű feltüntetését.	fogyasztók tájékoztatásával kapcsolatos szabályokat, a speciális előírásokat.
8	Meghatározza a létszám- és bérgazdálkodási, valamint a jövedelmezőségi mutatókat, a fizetendő adókat.	Ismeri a bevételeket és költségeket, valamint ezen tényezők profitra gyakorolt hatását. Tudja az adózással kapcsolatos előírásokat.	Törekszik az eredményes működésre, a profit maximalizálására.	Munkahelyi vezetőjével felelős döntéseket hoz a pénzügyi kockázatok csökkentése érdekében. Felelősen jár el az adózással kapcsolatos jogszabályi előírások betartásában.

9	Megtervezi a vállalat számára legjobb elektronikus beszállítói rendszerek folyamat-szervezését, logisztikáját, beszerzi az ehhez szükséges szoftvereket.	Részletesen ismeri a piacon jelenlévő leginnovatívabb technológiákat, szoftvereket, fulfillment webshop logisztikát, cégeket, a felhőalapú logisztikai platformokat.	Nyitott a legújabb ekereskedelmi raktárlogisztika folyamatainak elsajátítására, a globális szemlélet kialakítására, a nemzetközi terjeszkedésre, a legjobb alvállalkozók, szolgáltatók, vagyis a 3PL (Third Party Logistics) felkutatására.	Vezetői irányítással kreatívan hozza meg döntéseit a vállalat számára legoptimálisabb logisztikai rendszer használatáról, a big data és mesterséges intelligencia (chatbot) alkalmazásáról, a fulfillment cégek igénybevételéről.
10	Felméri a kiskereskedelemben alkalmazott digitális technológiákat és azok szerepét a saját vállalatánál.	Ismeri a hagyományos digitális eszközöket, (pl. vonalkód, QR kód a termékeken, digitális polccímke, önkiszolgáló pénztárgépek, online pénztárgépek, interaktív információs táblák, click-andcollect, click-anddrive stb...).	Elkötelezett az új digitális technológiák tanulmányozása, bevezetése mellett, mint pl. a mobilapplikációk, mobiltelefonos fizetés, eladó- és kasszamentes boltok, dinamikus árazás, intelligens bevásárlókosár, virtuális bevásárlókosár, tájékoztató szkennerek vásárlóknak, kiszolgáló robotok	Munkahelyi vezetőjével egyeztetve dönt a hagyományos és az új digitális technológiák alkalmazásáról, új megoldásokat kezdeményezve, melyek a vállalat számára a legoptimálisabb előnyöket jelentik a piacon.
			stb.	

11	Összeállítja a kereskedelmi vállalat számára legelőnyösebb marketing stratégiát.	Ismeri az értékteremtés fogalmát, a vásárláshoz vezető utat, a „Brand” fogalmát, a piackutatás jelentőségét, a marketingkommunikációs mixet, a direktmarketinget, az online marketinget, a gerillamarketinget, a B2B és B2C marketinget, a közösségi oldalak erőteljes szerepét az eladásban.	Motivált az új trendek megismerésében a marketing területén, mint a tartalomalapú marketing, értékesítés, perszónafókuszú megközelítés, vásárlói úton alapuló kommunikáció, konverzióalapú megközelítés, vagy a social media kihagyhatatlansága.	Önálló javaslatokat fogalmaz meg a vezetőség részére a hagyományos és az új technikák alkalmazására, vagy a kettő kombinációjára.
12	Részt vesz a különböző marketing akciók összeállításában, kampányok lebonyolításában, az árubemutatókon. Működteti a kereskedelmi vállalkozás törzsvásárlói rendszerét, az ehhez kapcsolódó nyilvántartásokat.	Tudja és érti a különböző promóciók, kampányok, akciók, hűségprogramok jelentőségét, eladásösztönző szerepét az értékesítésben.	Elkötelezett a kereskedelmi egységben, webáruházban meghirdetett akciók, törzsvásárlói programok sikeres lebonyolításában.	Önálló javaslatokat fogalmaz meg a vásárlói lojalitás elmélyítésére, új speciális kampányok szervezésére.
13	Megvizsgálja az értékesítés hatékonyságát segítő tényezőket az értékesítési stratégia kialakításához a bolti és elektronikus kereskedelemben egyaránt.	Összefüggéseiben ismeri a stratégiák nehézségeit és gyenge pontjait, az optimalizálást, a „multichanneling” többcsatornás értékesítést, az elektronikus piacot, annak formáit, az értékesítési módokat.	Kereskedelmi munkája során törekszik a legjobb stratégia kialakítására, a vállalat profiljához illő értékesítési mód(ok) kiválasztására.	Felismeri, ha nem megfelelő döntést hozott és képes az önkorrekcióra, szükség esetén vezetői segítséget vesz igénybe.
14	Társalgási szinten kommunikál a választott idegen nyelven.	Ismeri a szakmájához kapcsolódó szakkifejezéseket.	Figyelemmel kíséri az új technológiák idegen nyelvű leírásait, melyet fel tud használni munkája során.	Folyamatosan képezi magát a szakmai nyelvtanulásban.

15	Szakszerűen kezeli a pénztárgépet és a pénztárgép terminált.	Ismeri a POS alapú és az önkiszolgáló pénztárgépek működését, a	Törekszik a precíz és pontos munkavégzésre a kasszazónában.	Felelősséget vállal a pénzkezelési szabályzat előírásainak
		pénztáros feladatait. Segítséget nyújt a vásárlóknak az önkiszolgáló pénztárgépek használatához.		betartására.
16	Kialakítja a bolti és a webáruházi fizetési lehetőségeket, a különböző fizetési módokat.	Részletesen ismeri a különböző fizetési módokat: készpénz, bankkártya, hitelkártya, utalvány, mobilfizetés, banki átutalás, utánvétes rendelés. PayPal, Barion, SimplePay. Felvilágosítást ad az érdeklődő vevők számára.	Nyitott az új fizetési módok elsajátítására, a kereskedelmi egységben történő alkalmazására.	Felelősséget vállal a kereskedelmi egységben történő szigorú fizetési előírások, szabályok betartására.
17	Elkészíti az értékesítéshez szükséges fuvarokmányokat (szállítólevél), valamint a bizonylatokat (nyugta, számla).	Ismeri az okmányok és bizonylatok alaki és formai követelményeit, azok adattartalmát.	Törekszik az üzleti életben fontos szakszerű dokumentálásra.	Felelősséggel tartozik a kiállított bizonylat, okmány megfelelőségéért, a jogszabályi előírások betartásáért.
18	Beszerzi a kereskedelmi vállalkozás típusának megfelelő különböző árumozgató gépeket (pl. béka, molnár kocsik stb.), berendezéseket (pl. hűtőgépek, mérlegek stb.) és egyéb eszközöket (árazó gép, digitális ár címke stb.) valamint a megfelelő szoftvereket.	Ismeri a kereskedelemben használatos árumozgató gépek, berendezések, szoftverek általános működését.	Törekszik a különböző árumozgató gépek, berendezések rendeltetésszerű és szakszerű használatára, a szoftverek megfelelő alkalmazására.	Munkáját a gépek kezelési utasításában foglaltak szerint és a munkavédelmi szabályok betartásával végzi és dokumentálja.

19	Betartja a fogyasztóvédelmi törvényben foglaltakat, a fogyasztói érdekek védelmét, arról szabályszerűen tájékoztatja a vásárlókat.	Ismeri a fogyasztókat megillető jogokat, és az áruk forgalomba hozatalának kötelező előírásait.	Törekszik a kereskedelmi egység és a vevő szempontjából a leghatékonyabb módon kezelni a fogyasztóvédelmi panaszokat.	Képes a hibák önálló javítására a panaszok és a reklamációk nagyfokú csökkentése érdekében.
20	Szakszerűen kezeli a fogyasztói reklamációkat, visszajelzéseket, jegyzőkönyvet vesz	Részletesen ismeri a különböző kommunikációs szituációknak megfelelő pozitív	Értékként tekint a vásárlóval való empátikus és udvarias kommunikációra.	Felelősen jár el a fogyasztó kifogásaival kapcsolatban.
	fel, tájékoztat a panaszkezelési és vitarendezési szabályzatról, az elállási jogról.	megoldásokat.		
21	Alkalmazza a személyes adatok védelméről szóló előírásokat és elkészíti az ehhez kapcsolódó adminisztrációs feladatokat.	Ismeri az adatvédelemre vonatkozó legfontosabb alapfogalmakat, az adatkezelés feltételeit.	Önmagára nézve kötelező érvényűnek tekinti az adatok jogszzerű kezelését.	Betartja és betartatja az adatvédelmi szabályokat.
22	Munkája során alkalmazza a környezetvédelmi előírásokat.	Ismeri a hulladék és a veszélyes hulladék kezelésének módjait és szabályait, az aktuális környezetbarát megoldásokat, termékjelzéseket, nemzetközi jelöléseket.	Tevékenysége során értékként tekint a szelektív hulladékkezelésre, a környezet- és egészségtudatos gazdálkodásra, valamint a fenntarthatóságra.	Felelős a hatáskörén belüli környezetvédelmi és egészségügyi előírások betartásáért.
23	Munkája során alkalmazza a munka-, tűz- és balesetvédelmi, előírásokat. Kezeli a rendkívüli eseményeket.	Ismeri a baleseti veszélyforrásokat, tudja mi a teendő baleset esetén. Ismeri a munkavédelmi előírásokat a kereskedelem területén.	Törekszik a biztonságos és precíz munkavégzésre.	Felelős a hatáskörén belüli munka-, tűz- és balesetvédelmi szabályok betartásáért.

24	Betartja a fogyasztókkal szembeni tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat tilalmára vonatkozó jogi szabályozást és annak megfelelő szakmai gondossággal jár el.	Ismeri a tisztességtelen kereskedelmi gyakorlat folytatásának fogyasztóvédelmi, illetve versenyjogi vonatkozásait.	Törekszik az értékesítéssel vagy eladásösztönzéssel közvetlen kapcsolatban álló magatartása, munkája, reklám- illetve marketingtevékenysége vagy egyéb kereskedelmi kommunikációja során a vevő érdekeinek tiszteletben tartására.	Felelős a hatáskörén belül a tisztességes kereskedelmi gyakorlat szabályainak betartásáért.
----	--	--	--	---

7. Ágazati alapvizsga leírása, mérésének, értékelésének szempontjai

7.1 Az ágazati alapvizsgára bocsátás feltétele: valamennyi előírt képzési évfolyam eredményes teljesítése.

7.2 Írásbeli vizsga

7.2.1 A vizsgatevékenység megnevezése: Gazdálkodási tevékenység alapjai

7.2.2 A vizsgatevékenység leírása: Az írásbeli feladatlap minimum 20, maximum 30 feladatból áll és a következő témakörök tanulási eredményeit méri: gazdasági alapfogalmak, piac és pénz, a vállalkozási formák, az állam gazdasági szerepe és feladatai, jogi alapfogalmak, tudatos fogyasztói magatartás, a beszerzéshez, tároláshoz és értékesítéshez kapcsolódó feladatok. Az alábbi feladattípusok közül legalább 4 fajta jelenjen meg a feladatlapon: □ Fogalommeghatározás: az alapfogalmak pontos definiálása.

- Esettanulmány értelmezése: a megadott szempontok szerint, a feladatlap által meghatározott gyakorlatorientált esetismertetéshez kapcsolódóan kell válaszolni a kérdésekre.
- Feleletalkotás: szöveg kiegészítése, a megadott vagy ismert tartalmakkal való mondat kiegészítése. A mondatok között nem feltétlenül van összefüggés. □ Párosítás: szakmailag összetartozó fogalmakat / kifejezéseket / képeket kell párosítani, pl. fogalom és meghatározása.
- Sorrendbe rendezés: folyamatok, időbeli struktúrák reprodukálása.
- Feleletválasztás: legalább három megadott lehetőség közül kell megjelölni a helyeset. □ Igaz-hamis állítások megjelölése: meg kell jelölni, hogy az adott állítás igaz, vagy hamis. A hamis állítást javítani kell.

7.2.3 A vizsgatevékenység végrehajtására rendelkezésre álló időtartam: 60 perc

7.2.4 A vizsgatevékenység aránya a teljes ágazati alapvizsgán belül: 30%

7.2.5 A vizsgatevékenység értékelésének szempontjai: Az értékelés javítási-értékelési útmutató előírásai alapján történik.

Az egyes kérdésekre és feladatokra adható pontszámokat a javítási-értékelési útmutató tartalmazza. Teljes pontszám csak a hibátlan feladatmegoldásért adható.

A javítás során részpont adható, de az útmutatóban meghatározott pontszám tovább nem bontható. Ha a feladtnál többféle megoldás lehetséges, akkor a javítási útmutatóban közölt eljárástól eltérő megoldások is lehetnek teljes értékűek.

7.2.5.1 Az értékelés százalékos formában történik.

7.2.5.2 A vizsgatevékenység akkor eredményes, ha a tanuló a megszerzhető összes pontszám legalább 40%-át elérte.

7.3 Gyakorlati vizsga

7.3.1 A vizsgatevékenység megnevezése: Információkezelés

7.3.2 A vizsgatevékenység leírása

1. vizsgarész: Információkezelés

Egy, a képző intézmény által összeállított gyakorlati feladat megoldása számítógépen szövegszerkesztő és táblázatkezelő program alkalmazásával, amely a következő két feladatot tartalmazza:

1. feladat: A képzőintézmény által megadott szempontsor alapján egy üzleti levél (ajánlatkérés, vagy megrendelés, vagy megrendelés visszaigazolása, vagy érdeklődő levél) elkészítése, megírása, megformázása és mentése a vizsgaszervező által megadott mappába és helyre. A vizsgázók a feladatok elvégzéséhez szövegszerkesztő programot használnak, a létrehozott dokumentumba általuk megszerkesztett táblázatot illesztnek.

2. feladat: Hiányos szállítólevél kitöltése előre megadott adatok alapján

2. vizsgarész: Viselkedéskultúra, kommunikáció

Az alábbi témakörökhöz kapcsolódó, a képző intézmény által összeállított minimum 4 feladatsor közül egy szituációs feladat szóbeli végrehajtása:

- a vállalkozás adatbázisából hiányzó ügyfeladatok bekérése (pl. hiányzó email cím, adószám, telephelycím, stb.) az ügyféltől
- telefonos ajánlatkérés új/meglévő üzleti partnerektől (pl. katalógus kérése, árjegyzék igénylése, stb.)
- áruátvételkor tapasztalt eltérések rendezése (pl. mennyiségi vagy minőségi eltérések rendezése, késések kezelése, kísérő dokumentumok hiánya, stb.),
- vevői panaszok kezelése (pl. minőségi hibás termékkel vagy szolgáltatással kapcsolatos panaszok rendezése, késedelmes szállításhoz kapcsolódó panaszok kezelése, félreértések tisztázása, stb.)

A szituációs feladatokban a vizsgázó a vizsgáztatóval végzi a páros munkát.

7.3.3 A vizsgatevékenység végrehajtására rendelkezésre álló időtartam: 60 perc

- 1. vizsgarész: 45 perc
- 2. vizsgarész: 15 perc (5 perc felkészülés, 10 perc feladat-végrehajtás)

7.3.4 A vizsgatevékenység aránya a teljes ágazati alapvizsgán belül: 70

% 7.3.5 A vizsgatevékenység értékelésének szempontjai:

Az ágazati alapvizsga gyakorlati vizsgatevékenységének Információkezelés vizsgarészét a vizsgázók számítógépes tanteremben készítik el vizsgabiztos jelenlétében. Az elkészített feladatokat el kell menteni a vizsgaszervező által megadott mappába, meghatározott néven. A gyakorlati vizsgafeladat befejezése után a vizsgaszervező feladata a számítógépen elkészített feladatok nyomtatása és mentése. A mentésnek és/vagy a nyomtatásnak a gyakorlati vizsga befejezését követő 60 percen belül meg kell történnie. A vizsgafeladat értékelése a vizsgaszervező által készített részletes értékelési útmutató alapján történik. Lehetséges értékelési szempontok:

- feladatutasítás megértése;
- a feladat kivitelezésének, a megvalósítás lépéseinek sorrendje;
- kereskedelemben használt üzleti levél tartalmi elemeinek ismerete,
- szállítólevél tartalmi kellékeinek ismerete;
- kommunikáció minősége az ügyfelekkel, partnerekkel;
- előre nem látható helyzetek, fellépő problémák kezelése, döntéshozás;
- tudástranszfer;
- önállóság, hatékonyság, kreativitás, igényesség. Lehetséges értékelési

módszerek:

- 1. vizsgarész: Gyakorlati munkavégzés
- 2. vizsgarész: Szerepjáték és/vagy helyzetgyakorlat

Gyakorlati vizsgatevékenység		Értékelés
1. vizsgarész: Információkezelés	Üzleti levél	40%
	Szállítólevél	20%
2. vizsgarész: Viselkedéskultúra, kommunikáció		40%

7.3.5.1 Az értékelés százalékos formában történik.

7.3.5.2 A vizsgatevékenység akkor eredményes, ha a tanuló a megszerzhető összes pontszám legalább 40%-át elérte.

7.4 Alapvizsgával betölthető munkakör FEOR száma

Ágazati alapkutatás megnevezése	FEOR-szám	FEOR megnevezése	Alapvizsgával betölthető munkakör(ök), tevékenységek
Kereskedelem ágazati alapok- tatás	-	-	-

7.5 A vizsgatevékenységek alóli felmentések speciális esetei, módja, és feltételei: -

8. A szakmai vizsga leírása, mérésének, értékelésének szempontjai

8.1 Szakma megnevezése: **Kereskedő és webáruházi technikus**

8.2 Szakmai vizsgára bocsátás feltétele:

8.2.1 A szakmai vizsga megkezdésének feltétele a portfólió elkészítése, valamint az egységes szerkezetbe (PDF dokumentum) foglalt portfólió és a prezentáció vizsgaközpontnak történő leadása a szakmai vizsga megkezdése előtt legalább 10 nappal. A vizsgaközpont a portfólió leadására korábbi időpontot is meghatározhat.

8.2.2 Valamennyi előírt képzési évfolyam és az egybefüggő szakmai gyakorlat eredményes teljesítése.

8.2.3 Szakmához kötődő további sajátos követelmények: -

8.3 Központi interaktív vizsga

8.3.1 A vizsgatevékenység megnevezése: **Kereskedő és webáruházi technikus szakmai ismeret**

8.3.2 A vizsgatevékenység leírása

A központi interaktív vizsgafeladat - számítógépes környezetben - szöveges és számítási feladatokból áll és a következő tantárgyak témaköreinek tanulási eredményeit méri:

- Az áruforgalmi folyamat elemei.
- Munka-, tűz- és balesetvédelem szerepe.
- Környezetvédelem.
- Digitális és analóg eszközök használata.
- Pénzkezelés.

- A hagyományos árucsoportosítás.
- Árrendszerek.
- Csomagolástechnika.
- Termékkihelyezés és forgalmazás.
- Fogyasztóvédelmi alapok.
- Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban.

- Gazdasági szervezetek.
- A vállalkozások vagyona és finanszírozása.
- A likviditás és cash-flow.
- Üzleti tervezés.

- Árképzés.
- Készletgazdálkodás.
- Humán erőforrás tervezés.
- Közterhek.
- Költségek.
- Eredményesség.
- Vagyonvizsgálat.

A vizsgafeladat az alábbi feladattípusok tartalmazza:

- Fogalommeghatározás: fogalom kiválasztás előre meghatározott definíció alapján.
- Szövegkiegészítés: az előre megadott tartalmakkal való mondatkiegészítés. A mondatok között nem feltétlenül van összefüggés.

- Párosítás (csoportosítás): szakmailag összetartozó fogalmakat / kifejezéseket / kell párosítani, pl. fogalom és meghatározása.
- Sorrendbe rendezés: folyamatok, időbeli struktúrák reprodukálása.
- Feleletválasztás (egyszeres, többszörös választáson alapuló): legalább három megadott lehetőség közül kell megjelölni a helyeset.
- Esettanulmány értelmezése: a megadott szempontok szerint, a feladatlap által meghatározott, gyakorlatorientált esetismertetéshez kapcsolódóan kell válaszolni egyszerű, egymástól független kérdésekre.
- Numerikus érték megadására alapuló kérdés: Egyszerű, egymástól független számítási feladatok az árképzés, készletgazdálkodás, költségek, eredményesség, vagyonvizsgálat témakörökből.
- Igaz-hamis állítások megjelölése: meg kell jelölni, hogy az adott állítás igaz vagy hamis.

Mindegyik feladattípus esetében az interaktív vizsgarendszer által előre megadott válaszlehetőségek közül kell kiválasztania megfelelő válasz(oka)t.

8.3.3 A vizsgatevékenység végrehajtására rendelkezésre álló időtartam: 90 perc

8.3.4 A vizsgatevékenység aránya a teljes szakmai vizsgán belül: 40%

8.3.5 A vizsgatevékenység értékelésének szempontjai: Az interaktív vizsgatevékenység feladatainak és javítási-értékelési útmutatójának elkészítéséről a szakképzésért felelős miniszter a szakmai vizsga nyelvén gondoskodik. A vizsgafeladathoz tartozó útmutató alapján a számítógép által véletlenszerűen generált vizsga-feladatsort kell az interaktív vizsgán megoldani.

Az értékelés a javítási-értékelési útmutató előírásai alapján történik.

Az egyes kérdésekre és feladatokra adható pontszámokat a javítási-értékelési útmutató tartalmazza. Teljes pontszám csak a hibátlan feladatmegoldásért adható.

A javítás során részpontszám adható, de ezt a javítási-értékelési útmutató részletesen meghatározza.

Ha a feladathoz többféle megoldás lehetséges, akkor a javítási útmutatóban közölt eljárástól eltérő megoldások is lehetnek teljes értékűek. A számítások elvégzéséhez nem programozható számológép használható.

Az egyes feladattípusok aránya és értékelése a teljes vizsgafeladaton belül:

Fogalommeghatározás	15%
Szövegkiegészítés	15%
Párosítás (csoportosítás)	10%
Sorrendbe rendezés	5%
Feleletválasztás	10%
Igaz-hamis állítások megjelölése	10%
Numerikus értékek megadása	15%
Esettanulmány értelmezése	20%

A vizsgatevékenység akkor eredményes, ha a tanuló a megszerezhető összes pontszám legalább 40%-át elérte.

8.4 Projektfeladat

8.4.1 A vizsgatevékenység megnevezése: **Kereskedő és webáruházi technikus projektfeladat**

8.4.2 A vizsgatevékenység leírása

A) vizsgarész: Portfólió bemutatása

A „Kereskedelem és a Digitális világunk portfólió” a vizsgázó a 11-13. évfolyamokon vagy kizárólag a szakmai vizsgára történő felkészítésben résztvevő a tanulmányai alatt készíti el a digitális portfóliót, amely bemutatja elért szakmai fejlődését, eredményeit, a megszerzett tudását, kompetenciáit és a szakma gyakorlására való alkalmasságát.

Tartalmazza a saját tanulási folyamat önértékelését, tapasztalatainak feldolgozását, fejlődésének összegzését és elemzését, amelyet a vizsgázó egy előzetesen elkészített és leadott prezentációban mutat be a vizsgabizottságnak.

A prezentációban a kötelezően választott egy-egy témakör összekapcsolódik, egymásra épül, és szerves egységet alkot a portfóliójában szereplő dokumentumokkal. A vizsgázó a portfóliója bemutatása után reflektál a vizsgabizottság szakmai kérdéseire.

A portfólióban mindegyik témakörből egy-egy téma választása kötelező az alábbiak közül:

1. Digitalizációval és webáruház működtetésével kapcsolatos témák:

- Az elektronikus kereskedelmi rendszer felépítése és működése/működtetése,
- multimédiás és kommunikációs alkalmazások, weblapkészítés és működtetés,
- adatbáziskezelés,
- mobilalkalmazások,
- szoftverhasználati jogok,
- online vállalkozások, online kereskedelmi platformok,
- ügyfélkapcsolatok menedzselése,
- logisztikai feladatok.

2. A vállalkozás marketing tevékenységével kapcsolatos témák:

- A marketing sajátosságai és területei a kereskedelemben,
- vásárlói magatartás, piackutatás, szegmentáció és célpiaci marketing,
- termékpolitika, árpolitika, értékesítéspolitika, szolgáltatásmarketing, személyes el-adás,
- reklám, eladásösztönzés, direkt marketing,
- arculatkialakítás, online marketing.

A portfólió a fenti legalább két kötelező elemén kívül tartalmazza a következő dokumentumokat, amelyből 4 elem megjelenítése kötelező:

- Tanulási eredményekhez kapcsolódó, a tanuló teljesítményének bizonyítékául szolgáló, egyéniségét kifejező elem
- Önálló projekt feladat bemutatása
- Saját készítésű vagy szabadon választott weboldal
- Kereskedelmi tevékenységhez kapcsolódó animációk, videók, hanganyagok
- Versenyeredmények
- Bolti berendezési tervek, tárgyak

A portfólió dokumentációjának felépítése, formai követelménye:

1. Egységbe szerkesztett, elektronikus és/vagy nyomtatott formában tárolt állományok/dokumentumok:

- Felépítése: borító, tartalomjegyzék, szöveges állomány, képek, ábrák, forrásjegyzék, ábrajegyzék
- Kötelező dokumentumok (minimum 6 elem)
- „Reflexív napló”, melyet a szakmai mentor aláírásával hitelesít
- Terjedelem: 10-15 oldal
- Betűméret: 12p
- Betűtípus: Times New Roman
- Sorköz: 1,5
- PDF dokumentum

2. A portfólió prezentációjának követelménye:

- PowerPoint vagy Prezi bemutató
- Diaszám: 15-max. 20 dia
- Táblázatok, képek, fotók, ábrák, szöveges elemek megfelelő arányú felhasználása
- Felépítése a prezentáció szabályainak megfelelően történik: első dia: a portfólió címe, a vizsgázó neve, a szakmai mentor neve
- utolsó előtti dia: forrásjegyzék, ábrajegyzék
- utolsó dia: „Köszönöm a figyelmet.”

B) vizsgarész: Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban

A vizsgatevékenység a következő témakörök gyakorlatorientált esetismertetéshez kapcsolódóan legalább három különbözőt tartalmaz:

- az árfelépítés, az áfa beépülése a beszerzési árba,
- árajánlatok közötti választás,
- eladási ár meghatározása, árkalkuláció, fogyasztói ár kialakítása,
- készletgazdálkodással kapcsolatos mutatószámok és értelmezésük,
- áruforgalmi mérlegsor, leltáreredmény megállapítása,
- emberi erőforrás gazdálkodás tervezése, elemzése,
- humán erőforráshoz kapcsolódó közterhek fajtái, megállapítása,
- vállalkozás eredményességének vizsgálata,
- vállalkozás vagyonának vizsgálati módszerei, következtetések levonása.

8.4.3 A vizsgatevékenység végrehajtására rendelkezésre álló időtartam: 75 perc

A) vizsgarész: Portfólió bemutatása: 15 perc,

amelyből 10 perc a projekt bemutatása, 5 perc a reflektálás, és a vizsgabizottság kérdéseinek megválaszolása.

B) vizsgarész: Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban: 60 perc

8.4.4 A vizsgatevékenység aránya a teljes szakmai vizsgán belül: 60%

8.4.5 A vizsgatevékenység értékelésének szempontjai:

A Portfólió bemutatása és a Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban vizsgarészek értékelése a „Bírálati lapon” történik a megadott bírálati/értékelési szempontok figyelembevételével, a vizsgaközpont által készített részletes útmutató alapján.

Bírálati lap

Értékelési szempontok

A) vizsgarész

A portfólió komplexitása, időszerűsége, nehézségi foka, igényessége	30 %
A portfólió szakszerű és pontos fogalmazása	20%
A vizsgázó szakmai fejlődésének bemutatása, egyéni kreatív ötletek megvalósítása	20%
A vizsgázó kommunikációja, előadásmódja, szakmai szókincse, prezentáció felépítése. Önreflexió megfogalmazása.	30%

B) vizsgarész

Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban	100 %
--	-------

A Projektfeladat vizsgatevékenység értékelése: az A) és a B) vizsgarész egyenlő arányban, 50-50%-ban kerül beszámításra.

A vizsgatevékenység akkor eredményes, ha a vizsgázó valamennyi vizsgarészből külön-külön legalább 40%-os teljesítményt nyújtott. Sikertelen vizsgatevékenység esetén azt a vizsgarészt kell megismételni, amelynél a vizsgázó teljesítménye nem érte el a 40%-ot.

8.5 A szakmai vizsga vizsgatevékenységeinek lebonyolításához szükséges személyi feltételek: -

8.6 A szakmai vizsga vizsgatevékenységeinek lebonyolításához szükséges tárgyi feltételek:

1. A központi interaktív vizsga lebonyolításához a vizsgaközpont biztosít: internetkapcsolattal rendelkező számítógépet, hálózatot, nyomtatót.
2. A projektfeladat bemutatásánál a vizsgaközpont biztosít: számítógépet, hálózatot, projektort, hangosítást.

8.7 A vizsgatevékenységek alóli felmentések speciális esetei, módja, és feltételei: -

8.8 A szakmai vizsga eredményébe az ágazati alapvizsgát az alábbi súlyarányal kell beszámítani:

Ágazati alapvizsga: 20%, Szakmai vizsga: 80%

8.9 A vizsgán használható segédeszközökre és egyéb dokumentumokra vonatkozó részletes szabályok: A központi interaktív vizsgarésznél és a Gazdálkodási feladatok a kereskedelmi gyakorlatban vizsgarésznél nem programozható számológép használata megengedett.

9. A vizsgatevékenységek megszervezésére, azok vizsgaidőpontjaira, a vizsgaidőszakokra vonatkozó sajátos feltételek: -