

IX. Szczegółowe kryteria oceniania na poszczególne oceny

Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny z obsługi klienta w gastronomii klasa IV.

<i>Ocena dopuszczająca</i> <i>[1]</i>	<i>Ocena dostateczna</i> <i>[1+2]</i>	<i>Ocena dobra</i> <i>[1+2+3]</i>	<i>Ocena bardzo dobra</i> <i>[1+2+3+4]</i>
Uczeń: - wymienia zasady planowania ofert usługowych - wyjaśnia pojęcie: promocja usług - wymienia programy wspomagające planowanie usług - potrafi ustawić stoły zgodnie z podaną instrukcją - klasyfikuje zakłady gastronomiczne - wymienia rodzaje obsługi gościa, charakteryzuje metody - zna zasady przygotowania sali konsumenckiej - rozróżnia bieliznę stołową - rozróżnia elementy zastawy stołowej - wymienia czynniki szkodliwe w gastronomii - przestrzega procedur obowiązujących w zakładzie gastronomicznym dotyczących bezpieczeństwa, higieny pracy i ochrony środowiska - wymienia wykorzystanie odzieży ochronnej różnych grup pracowników - zna elementy pierwszej pomocy - wymienia składniki kosztów i przychodów w działalności gastronomicznej - wymienia elementy składowe marketingu usług - zna metody i techniki badań marketingowych w gastronomii - zna zasady kalkulacji kosztów usług gastronomicznych - zna zasady reklamacji usług	Uczeń: - potrafi sporządzać oferty usług zgodnie ze zleceniem klienta zakładu gastronomicznego - rozróżnia rodzaje promocji w gastronomii - określa zasady planowania usług - rozróżnia zakres działania programów wspomagających planowanie usług - potrafi ustawić stoły w zależności od liczby gości rodzaju przyjęć - rozróżnia rodzaje obsługi w zależności od typu lokalu gastronomicznego - obsługuje gościa wybraną metodą - uczestniczy w przygotowaniach sali konsumenckiej - potrafi formować wybrane rodzaje bielizny stołowej - potrafi właściwie stosować zastawę stołową - rozróżnia czynniki szkodliwe w gastronomii - przygotowuje podstawowe stanowiska pracy - rozróżnia stroje wykorzystywane w gastronomii - potrafi w sposób dostateczny wykonać czynności w wybranych nagłych przypadkach - rozróżnia składniki kosztów i przychodów w działalności gastronomicznej - podejmuje współpracę w działalności marketingu usług - stosuje wybrane metody i techniki badań marketingowych w gastronomii - potrafi skalkulować koszty prostych usług gastronomicznych	Uczeń: - planuje oferty na usługi gastronomiczne - sporządza oferty usługi zgodnie ze zleceniem klienta zakładu gastronomicznego - dobiera proponowane działania promocyjne do typu klienta - stosuje programy komputerowe wspomagające planowanie usług - potrafi obliczać powierzchnię stołu w zależności od liczby gości - prawidłowo dobiera urządzenia i sprzęt do wykonania usług gastronomicznych - potrafi zadbać o różnego rodzaju zastawy stołowej i bielizny - stosuje odpowiednie rodzaje obsługi klienta - potrafi dobrze obsłużyć gościa każdą metodą - przygotowuje samodzielnie salę konsumencką - potrafi formować serwetki - potrafi składać i rozkładać obrusy - dobrze posługuje się zastawą stołową - potrafi wyeliminować czynniki szkodliwe w gastronomii - przygotowuje stanowiska pracy i je kontroluje - potrafi wykorzystać odzież ochronną różnych grup pracowników: odzież kucharza, odzież kelnera, strój barmana - potrafi udzielić pierwszej pomocy w większości przypadków - dostrzega wpływ kosztów i przychodów na	Uczeń: - dobiera odpowiednie rodzaje promocji w gastronomii - dobiera działania promocyjne do typu klienta - planuje działania związane z promocją usług gastronomicznych - dobiera najodpowiedniejsze programy komputerowe z oferty rynkowej i stosuje je w działalności konkretnych zakładów gastronomicznych - dokonuje dekoracji stołu stosownie do świadczonej usługi - kalkuluje koszty przyjęć okolicznościowych (usług gastronomicznych) - zna zasady sprzedaży usług - potrafi zaplanować odpowiedni typ obsługi w zależności od rodzaju lokalu gastronomicznego - potrafi doskonale obsłużyć gościa każdą metodą - planuje przygotowanie sali konsumenckiej w zależności od świadczonej usługi gastronomicznej - potrafi doskonale posługiwać się bielizną stołową, dbać o jej jakość i właściwie stosować - doskonale posługuje się zastawą stołową - planuje zastawę do określonego rodzaju potrawy, przyjęcia, gościa - przewiduje czynniki szkodliwe w gastronomii - dokonuje analizy procedur obowiązujących

	- potrafi przyjąć reklamację	wynik finansowy zakładu gastronomicznego - wykorzystuje zasady kalkulacji usług gastronomicznych - opracowuje oferty usług gastronomicznych w ramach działań marketingowych zakładu gastronomicznego - wykorzystuje metody i techniki badań marketingowych w gastronomii - kalkuluje koszty złożonych usług gastronomicznych - opracowuje procedury reagowania na reklamacje w skali działów zakładu	w zakładzie gastronomicznym dotyczących bezpieczeństwa, higieny pracy i ochrony środowiska - planuje odzież ochronną dla poszczególnych pracowników gastronomii - udziela sprawnie pierwszej pomocy - wykorzystuje programy komputerowe do kalkulacji kosztów - planuje koszty przyjęć okolicznościowych (usług gastronomicznych) - prowadzi działania marketingowe do prowadzonej działalności - opracowuje oferty usług gastronomicznych w ramach działań marketingowych zakładu astronomicznego - planuje metody i techniki badań marketingowych w gastronomii - kalkuluje koszty złożonych imprez gastronomicznych - opracowuje procedury reagowania na reklamacje w skali całego zakładu
--	-------------------------------------	---	--

Ocenę celującą (6) otrzymuje uczeń, który:

- Posiada wiadomości wykraczające poza podręcznik przedmiotowy i obowiązującą podstawę programową,
- Swobodnie operuje wiedzą pochodzącą z różnych źródeł informacji, z różnych przedmiotów,
- Samodzielnie wykorzystuje wiadomości w sytuacjach nietypowych i problemowych,
- Prezentuje zdobytą wiedzę wzorowym językiem ojczystym, bez błędów, w wypowiedziach wielozdaniowych i rozbudowanych,
- Wykazuje się systematycznością w pracy uczniowskiej lekcyjnej i domowej,
- Bierze udział w konkursach szkolnych i przedmiotowych,
- Zasób jego wiedzy i umiejętności wskazują na wyraźne uzdolnienia z konkretnego przedmiotu,
- Potrafi doskonale zaplanować i zorganizować swoją pracę