VÁCI SZC PETZELT JÓZSEF TECHNIKUM ÉS SZAKKÉPZŐ ISKOLA

OM KÓD: 203065 / 012

2000 SZENTENDRE, RÓMAI SÁNC KÖZ 1

KERESKEDŐ ÉS WEBÁRUHÁZI TECHNIKUS

KÉPZÉSI PROGRAM

2024/2025

Képzési program

A szakma képzési és kimeneti követelményeinek (KKK) elérhetősége:

https://akkreditaltvizsgaztatas.ikk.hu

Hivatkozva: 2025.01.21.

Tartalom

1. A szakma alapadatai 3
   1.1. A képzés célja 3
   1.2. Értékelés szempontjai 4
2. A szakirányú oktatás kompetenciái (forrás: KKK) 5
3. A szakirányú oktatás megszervezéséhez szükséges feltételek 11
   3.1. Személyi feltételek 11
   3.2. Tárgyi feltételek 11
4. A tanulási területekhez rendelt tantárgyak és (ágazati ki) 12
5. Heti óraterv – Kereskedő –és webáruházi technikus 15
6. A TANULÁSI TERÜLETEK RÉSZLETES SZAKMAI TARTALMA 16
   6.1. Munkavállalói idegen nyelv megnevezésű tanulási terület 16
   6.2. A kereskedelmi egységek általános működtetése megnevezésű tanulási terület 19

Kereskedelem alapjai tantárgy 301 óra 19

   6.3. Termékismeret tantárgy 247/247 23
   6.4. Vállalkozási ismeretek tantárgy 124 óra 26
   6.5. Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy 345 óra 28
   6.7. Webáruház működtetése tantárgy 222 óra 33
   6.8. Jogi ismeretek tantárgy 31 óra 36
   6.10. Marketingkommunikáció tantárgy 204 óraA tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák 40
   6.11. Projektfeladat 43
7. SZAKMAI VIZSGA 46
   7.1 A szakmai vizsga leírása, mérésének, értékelésének szempontjai 46
   7.2 A szakmai vizsga előkészítésének, megszervezésének, lebonyolításának helyi szabályozása 46

1. A szakma alapadatai

- Az ágazat megnevezése: Kereskedelem
- A szakma megnevezése: Kereskedő és webáruházi technikus
- A szakma azonosító száma: 5 0416 13 03
- A szakma szakmairányai: —
- A szakma Európai Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
- A szakma Magyar Képesítési Keretrendszer szerinti szintje: 5
- Ágazati alapoktatás megnevezése: Kereskedelem ágazati alapoktatás
- Kapcsolódó részszakmák megnevezése: —
- Egybefüggő szakmai gyakorlat időtartama: Szakképző iskolai oktatásban: -, Technikumi oktatásban: 280 óra, Érettségire épülő oktatásban: 160 óra

1.1. A képzés célja

A webáruházi szaktechnikus a képzés során olyan ismeretek birtokába kerül, amik segítségével kereskedelmi egységet és webáruházat képes működtetni. Kereskedelmi egységben és webáruházon keresztül áruforgalmat bonyolít, áruk adás vételét bonyolítja, amely magában foglalja a B2B, a B2C kereskedelmi és webáruházi értékesítést. A vevőket mindenkor az elvárásainak megfelelően, a lehető legmagasabb szinten szolgálják ki. Képes a beszerzési-raktározási, termelési, értékesítési tevékenységet önállóan irányítani, kialakítani a kereskedelmi egység üzletpolitikáját és marketing stratégiáját, ápolni az üzleti és ügyfélkapcsolatokat, megtervezni, vezetni, koordinálni és ellenőrizni a kereskedelmi egység működését.

A képzés célcsoportja (iskolai/szakmai végzettség): alapfokú iskolai végzettség

1.2. Értékelés szempontjai

Értékelés főbb szempontjai:

- Minden tanítási ciklusban, azaz félévben legalább három érdemjegynek kell szerepelnie.
- Az értékelés az érdemjegyek minősítése és súlyozása alapján történik, átlagolási számítással, amelytől indokolt esetben eltérhet (0,6 felett felfelé, alatta lefelé kerekítünk).
- A diákot osztályozó vizsgára kötelezik, ha húsz százalékot meghaladó hiányzása van, vagy ha legalább három érdemjegy hiányzik.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része
Iskola gyakorlati tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Házi dolgozat, gyakorlati feladat, gyakorlati feladat szóban	Beszámoló, gyakorlati feladat	Projektfeladat iskolai gyakorlati része
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás	tanulási területek csoportosításánál – összevonásánál történő gyakorlati kivitelezés, megvalósítás	Projektfeladat gyakorlati része

1.3. A szakirányú oktatásba történő belépés feltételei

Iskolai előképzettség:

- Alapfokú iskolai végzettség
- Ágazati alapvizsga
- Kizárólag szakmai felkészítésben érettségi
- Igazolt szakmai gyakorlat

Alkalmassági követelmények

Foglalkozásegészségügyi alkalmassági vizsgálat: szükséges

Pályaalkalmassági vizsgálat: nem szükséges

2. A szakirányú oktatás kompetenciái (forrás: KKK)

Sorsz.	Készségek, képességek	Ismeretek	Elvárt viselkedés-módok, attitűdök	Önállóság és felelősség mértéke
SZ1.	Kereskedő és webáruházi technikusként elindítja és működteti a bolti és az e-kereskedelmi egységeket.	Ismeri a bolti és az ekereskedelmi vállalkozások alapításának, működtetésének feltételeit, előírásait.	Törekszik a tevékenységéhez legjobban illeszkedő vállalkozási forma megválasztására.	Önállóan képes vállalkozást alapítani és működtetni a jogszabályi előírások betartásával
SZ2.	Feltérképezi a piacon megtalálható különböző webáruházi rendszereket, és kialakítja állásfoglalását a bérlésről vagy az egyedi webáruház létrehozásáról.	Pontosan megnevezi a különböző webáruházi rendszerek előnyeit és hátrányait.	Törekszik arra, hogy megvizsgálja ezeket a rendszereket pénzügyi és marketing szempontból egyaránt.	Felelősen dönt a számára legoptimálisabb webáruházi rendszer kiválasztásáról.
SZ3.	Folyamatosan figyeli az aktuális vállalkozói hiteleket 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
SZ4.	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 vezetőség felé az új stratégiai koncepciókkal és trendekkel kapcsolatban.

SZ5.	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.
SZ6.	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.
SZ7.	Felméri és összeállítja a kereskedelmi egység áruválasztékát	Megfelelő termékismerettel rendelkezik és felismeri az új termékek forgalmazásában lévő lehetőségeket, nyitott az újdonságok iránt.	Szem előtt tartja a termékeken található jelölések, az áruk címkéjén lévő információk pontos adattartalmát, a fogyasztói árak egyértelmű feltűntetését.	Betartja a fogyasztók tájékoztatásával kapcsolatos szabályokat, a speciális előírásokat.

SZ8.	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.
SZ9.	Megtervezi a vállalat számára legjobb elektronikus beszállítói rendszerek folyamatszervezését, 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.
SZ10.	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 bevásárlókocsi, virtuális bevásárlókosár, tájékoztató szkennerek vásárlóknak, kiszolgáló robotok stb.	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.

SZ11.	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.
SZ12.	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.
SZ13.	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"multichaneling"- többcsatornás értékesítést, az elektronikus piacteret, 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.
SZ14.	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 képzi magát a szakmai nyelvtanulásban.

SZ15.	Szakszerűen kezeli a pénztárgépet és a pénztárgép terminált.	Ismeri a POS alapú és az önkiszolgáló pénztárgépek működését, a pénztáros feladatait. Segítséget nyújt a vásárlóknak az önkiszolgáló pénztárgépek használatához.	Törekszik a precíz és pontos munkavégzésre a kasszazónában.	Felelősséget vállal a pénzkezelési szabályzat előírásainak betratására.
SZ16.	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.
SZ17.	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.
SZ18.	Beszerzi a kereskedelmi vállalkozás típusának megfelelő különböző árumozgató gépeket (pl. béka, molnár kocsi stb.), berendezéseket (pl. hűtőgépek, mérlegek stb.) és egyéb eszközöket (árazó gép, digitális árcímke 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.
SZ19.	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 legoptimálisabb módon kezelni a fogyasztóvédelmi panaszokat.	Képes a hibák önálló javítására a panaszok és a reklamációk nagyfokú csökkentése érdekében.

SZ20.	Szakszerűen kezeli a fogyasztói reklamációkat, visszajelzéseket, jegyzőkönyvet vesz fel, tájékoztat a panaszkezelési és vitarendezési szabályzatról, az elállási jogról.	Részletesen ismeri a különböző kommunikációs szituációknak megfelelő pozitív megoldásokat.	. Értékként tekint a vásárlóval való empatikus és udvarias kommunikációra.	Felelősen jár el a fogyasztó kifogásaival kapcsolatban.
SZ21.	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 jogszerű kezelését.	Betartja és betartatja az adatvédelmi szabályokat.
SZ22.	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.
SZ23.	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-, tűzés balesetvédelmi szabályok betartásáért.
SZ24.	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, reklámilletve marketingtevékenysége vagy egyéb kereskedelmi kommunikációja során a vevő érdekeinek tiszteletben tartására.	Felelős a hatáskörén belül a tisztességes kereskedelmi gyakorlat szabályainak betartásáért.

3. A szakirányú oktatás megszervezéséhez szükséges feltételek

3.1. Személyi feltételek

Funkció		Végzettség	Szakképzettség	Szakirányú szakmai gyakorlat	Kamarai gyakorlati oktatói vizsga
1.	Szakirányú oktatásért felelős személy	felsőfokú végzettség	MA/BA szakoktató	legalább 5 év	szükséges, kivétel, ha van mestervizsga
2.		érettségi végzettség	Kereskedelem ágazatnak megfelelő szakképesítés		
3.	Oktató(k)	érettségi végzettség			
4.	Műszaki, fizikai dolgozó	-	szakirányú szakmai gyakorlat		

3.2. Tárgyi feltételek

Helyiségek	Tanterem, Számítógép terem Adminisztrációs iroda Tornaterem, Öltöző, mosdók
Eszközök és berendezések	**Eszközjegyzék szakirányú oktatásra:** Árutároló és -bemutató berendezések ● Árumozgató gépek, eszközök ● Mérőeszközök ● Hűtőberendezések ● Vágóeszközök ● Kódleolvasó ● Elektronikus áruvédelmi eszközök és biztonsági berendezések ● Formanyomtatványok, bizonylatok ● Irodatechnikai eszközök ● Hálózat ● Számítógép internetkapcsolattal ● Irodai szoftverek ● Mobil alkalmazások ● Ügyviteli szoftver
A projektfeladatok teljesítéséhez szükséges anyagok és felszerelések	Megegyeznek az ágazati alapoktatáshoz és a szakirányú oktatáshoz szükséges eszközökkel.

4. A tanulási területekhez rendelt tantárgyak és (ágazati ki)

A kereskedelmi egységek általános működtetése		**Kereskedelem alapjai**	**SZ23; SZ22 SZ15**
		Áruforgalmi folyamat	
		Munka-, tűz- és balesetvédelem	
		Környezetvédelem	
		Digitális és analóg eszközök használata	
		Pénzkezelés	
A kereskedelmi egységek általános működtetése		**Termékismeret**	**A15; SZ1; SZ2; SZ5; SZ6;**
		Árufőcsoportok	
		Specifikus termékismeret	
		Árurendszerek	
		Csomagolástechnika	
		Termékkihelyezés és forgalmazás	
		Fogyasztóvédelmi alapok	
		Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban	
		Vállalkozási ismeretek	**SZ17**
		Gazdasági szervezetek	
		A vállalkozások vagyona és finanszírozása	
		A közbeszerzés alapjai	
		Likviditás és cash-flow	
		Hatóságok és felügyeleti szervek	
		Üzleti tervezés	
		Kereskedelmi gazdaságtan	SZ5; SZ8
		Árképzés	

		Készletgazdálkodás	
		Humán erőforrás szervezés	
		Közterhek	
		Költségek	
		Eredményesség	
		Vagyonvizsgálat	
		Tanulási terület összóraszáma	
E-kereskedelem/ digitális világunk		**Digitalizáció**	**SZ6; SZ9; SZ12; SZ10; SZ16**
		Rendszer felépítése és működése	
		Multimédiás és kommunikációs alkalmazá-sok	
		Weblapkészítés és működtetés	
		Adatbáziskezelés	
		Mobil alkalmazások	
		Szoftverhasználati jogok	
		Webáruház működtetése	SZ4; SZ9; SZ10; SZ11;
		Online vállalkozások	
		Online kereskedelmi platformok	
		Logisztikai feladatok	
		Ügyfélkapcsolatok menedzselése	
		Jogi ismeretek	SZ19; SZ20; SZ21
		Üzemeltetés jogi feltételei	
		Általános szerződési feltételek	
		Szerzői jog	

		Adatvédelmi szabályok, GDPR	
		A pénzforgalom szabályozása	
		Tanulási terület összóraszáma	
Marketing		**Marketing alapjai**	
		A marketing sajátosságai és területei	
		Vásárlói magatartás	
		Piackutatás-, szegmentáció és célpiaci marketing	SZ5; SZ11; SZ12
		Termékpolitika	
		Árpolitika	
		Értékesítéspolitika	
		Szolgáltatásmarketing	
		Marketing kommunikáció	
		Reklám	
		Személyes eladás	SZ2; SZ5; SZ11; SZ12; SZ24
		Eladásösztönzés	
		Direkt marketing	
		Arculatkialakítás	
		Online marketing	
		Tanulási terület összóraszáma	

5. Heti óraterv – Kereskedő –és webáruházi technikus

		9.	10.			11.	12.	13		A képzés összes óraszáma
Tantárgyak		Iskola	Első Félév		Második F	Iskola	Iskola	Iskola	duális gyak.	
Ágazati alap-oktatás	Munkavállalói ismeretek	0,5								18
	Gazdasági ismeretek	2	2							108
	Vállalkozások működtetése		1							18
	Kommunikáció	1	2							72
	Digitális alkalmazások	1	2							72
Szakirányú oktatás	Kereskedelem alapjai			ÁGAZATI VIZSGA	1	4	3	1		301
	Munkavállalói idegen nyelv							2		62
	Termékismeret				1	3,5	2		1	247
	Vállalkozási ismeretek							2	2	124
	Kereskedelmi gazdaságtan				2	2	4	3		345
	Digitalizáció				1	1,5	1	1		139
	Webáruház működtetése						1	2	4	222
	Jogi ismeretek							1		31
	Marketing alapjai				1	2	2			162
	Marketing kommunikáció				1			2	4	204
	Munkahelyi tapasztalat								6	186
Heti óraszám		4,5	7		7	13	13	14	17	2311
Össz tanítási óraszám évenként		162	252			468	468	961		2311
Összes óraszám oszloponként		162	126		126	468	468	434	527	2311
Tanítási Hetek Száma		36	18		18	36	36	31		157
Ágazati / SzakmAI Oktatás		288				2023				2311

6. A TANULÁSI TERÜLETEK RÉSZLETES SZAKMAI TARTALMA

6.1. Munkavállalói idegen nyelv megnevezésű tanulási terület

Munkavállalói idegen nyelv tantárgy 62 óra

A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedés-módok, 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 álláskeresést segítő fórumokat, álláshirdetéseket tartalmazó forrásokat, állásokat hirdető vagy álláskeresésben segítő szervezeteket, munkaközvetítő ügynökségeket.	Teljesen önállóan	Törekszik kompetenciáinak reális megfogalmazására, erősségeinek hang-súlyozására idegen nyelven. Nyitott szakmai és személyes kompetenciáinak fejlesztésére. Törekszik receptív és produktív készségeit idegen nyelven fejleszteni (olvasott és hallott szöveg értése, írás-készség, valamint beszédprodukció). Szakmája iránt elkötelezett. Megjelenése visszafogott, helyzethez illő. Viselkedésében törekszik az adott helyzetnek megfelelni.	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		Ki tud tölteni ön-életrajzsablonokat, pl. Europass CV-sablon, vagy szövegszerkesztő program segítségével létre tud hozni az adott önéletrajztípusoknak megfelelő dokumentumot.
A tartalmi és formai követelményeknek megfelelő motivációs levelet ír, melyet a megpályázandó állás sajátosságaihoz igazít.	Ismeri a motivációs levél tartalmi és formai követelményeit, felépítését, valamint tipikus szófordulatait 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 álláskeresés folyamatának figyelembevételével.	Ismeri az álláskeresés folyamatát.	Teljesen önállóan		Digitális forma-nyomtatványok kitöltése, szövegek formai követelményeknek megfelelő létrehozása, e-mailek küldése és fogadása, csatolmányok letöltése és hozzáadása.
Felkészül az állásinterjúra a megpályázni kívánt állásnak megfelelően, és céljait szem	Ismeri az állásinterjú menetét, tisztában van a lehetséges kérdésekkel. Az adott szituáció			

előtt tartva kommunikál az interjú során.	megvalósításához megfelelő szókincscsel 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 szókincsével, amelyek az interjú során, az interjút megelőző és esetlegesen követő telefonbeszélgetés során vagy az állásinterjúra megérkezéskor felmerülhetnek.	Teljesen önállóan		
Az állásintejúhoz kapcsolódóan telefonbeszélgetést folytat, időpontot egyeztet, tényeket tisztáz.	Tisztában van a telefonbeszélgetés szabályaival és általános nyelvi fordulataival	Teljesen önállóan		
A munkaszerződések, munkaköri leírások szókincsét munkájára vonatkozóan alapvetően megérti.	Ismeri a munkaszerződés főbb elemeit, leggyakoribb idegen nyelvű kifejezéseit. A munkaszerződések, munkaköri leírások szókincsét értelmezni tudja.	Teljesen önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Az álláskeresés lépései, álláshirdetések: 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 (íráskészség).	11	0	0	**11**
Önéletrajz és motivációs levél: 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 megfogal-	20	0	0	**20**

mazni önéletrajzát. Megismeri az állás megpályázásához használt hivatalos levél tartami és formai követelményeit. Begyakorolja a gyakran használt tipikus szófordulatokat, a szakmájában használt gyakori kifejezéseket, valamint a szakmája gyakorlásához szükséges kulcsfontosságú kompetenciák kifejezéseit idegen nyelven. Az álláshirdetések alapján begyakorolja, hogy tipikus szófordulatok és nyelvi panelek segítségével hogyan lehet az adott hirdetéshez igazítani levelének tartalmát				
Small talk" – általános társalgás: 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 menetének fenntartásában 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. az időjárás, közlekedés (odajutás, parkolás, épületen belüli tájékozódás), étkezési lehetőségek (cégnél, környéken), család, hobbi, szabadidő (szórakozás, sport). A tanulók begyakorolják a megfelelő kérdésfeltevést és a beszélgetésben való aktív részvétel szabályait, fordulatait.	11	0	0	**11**
Állásinterjú: A témakör végére a tanuló képes egyszerűbb mondatokkal és megfelelő koherenciával hatékony kommunikációt folytatni az állásinterjú során. Be tud mutatkozni szakmai vonatkozással is. Elsajátítja azt a szakmai jellegű szókincset, amely alkalmassá teszi arra, hogy a munkalehetőségekről, munkakörülményekről tájékozódjon. Ki tudja emelni erősségeit, és egyszerűbb kérdéseket tud feltenni a betölteni kívánt munkakörrel kapcsolatosan. A témakör tanulása során elsajátítja a közvetlenül a szakmájára vonatkozó, gyakran használt kifejezéseket.	20	0	0	**20**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Olvasott szöveg önálló feldolgozása	Egyéni	Jogszabályok
Hallott szöveg feladattal vezetett feldolgozása	Osztály keret	Állásinterjúk hanganyaga
Párbeszéd	Páros munka	
Tesztfeladat megoldása	Csoport keret, Egyéni	Feladatlapok, számítógép, internet
Önálló dokumentum létrehozása	Egyéni	Önéletrajz sablon Motivációs levélminta
Stb.		

Személyi feltételek

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.

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem
Eszközök és berendezések:	Projektor, laptop vagy számítógép, internet, hangszóró
Anyagok és felszerelések:	Állásinterjúk hanganyaga, önéletrajz sablon. Munkaszerződés minta
Egyéb speciális feltételek:	-

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Felmérő feladatlap vagy szóban párbeszéd
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számít.
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente legalább három jegyet kell szerezni.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás		Projektfeladat gyakorlati része

6.2. A kereskedelmi egységek általános működtetése megnevezésű tanulási terület

Kereskedelem alapjai tantárgy 301 óra

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 mobileszközök 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 keres- kedelmi egység gépeit, eszközeit.	Ismeri a gépek, berendezések használati szabályait a gyakorlatban.	Teljesen önállóan		
Készpénzzel és készpénzkímélő módon fizettet.	Ismeri a pénztárterminálok működését.	Teljesen önállóan		
Betartja és betartatja a munkahelyekkel kapcsolatos munka-, tűzvédelmi 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 szabályait.	Teljesen önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Áruforgalmi folyamat A kereskedelem tevékenység jellemzése, szerepe, tagozódása Az áruforgalomi 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 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	**250**	**0**	**0**	**250**

Munka-, tűz- és balesetvédelem 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	**15**	**0**	**0**	**15**
Környezetvédelem 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	**18**	**0**	**0**	**18**
Digitális és analóg eszközök használata Árumozgató gépek, eszközök fajtái, használati szabályai a gyakorlatban Kézi- és gépi anyagmozgatásra vonatkozó szabályok A kereskedelmi egységekben használatos gépek, berendezések (hűtőberendezések, mérle- gek, szeletelő-, aprító- és csomagológépek) fajtái Gépek, berendezések használati szabályai a gyakorlatban Áru- és vagyonvédelmi eszközök fajtái, fő jellemzői	**0**	**54**	**0**	**54**
Pénzkezelés 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	**0**	**36**	**0**	**36**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	

Önálló feladatmegoldás	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök, pénztárgép, scanner, PDA készülék, ügyviteli és kereskedelmi szoftverek, mérleg, cimkéző, stb.
Anyagok és felszerelések:	Irodatechnikai eszközök és anyagok
Egyéb speciális feltételek:	-

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Digitális kompetenciák felmérése gyakorlati feladatokkal
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit.
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része
Iskola gyakorlati tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Házi dolgozat, gyakorlati feladat, gyakorlati feladat szóban	Beszámoló, gyakorlati feladat	Projektfeladat iskolai gyakorlati része

6.3. Termékismeret tantárgy 247/247

A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedés-módok, 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 mobileszközök magas szintű használata
Ügyel az aktuális fogyasztói árak feltüntetésére.	Elsajátította az árfeltüntetés szabá- lyait.	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 fogyaszthatósági, minőségmegőrzési időket és szelektál.	Ismeri a FIFO és FEFO elveket.	Teljesen önállóan		
Figyelemmel kíséri a vásárlók könyvét, megteszi a megfele- lő 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		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Árufőcsoportok Hagyományos árucsoportosítás Specifikus árucsoportosítás	**36**	**0**	**0**	**36**
Specifikus termékismeret A külső gyakorlati helyszínen található vállalatspecifikus termékek ismerete	**36**	**0**	**0**	**36**
Árurendszerek 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	**18**	**0**	**0**	**18**
Csomagolástechnika 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 értel- mezésük Reverz logisztika, a csomagolóeszközök összegyűjtése, újrahasznosítása	**0**	**36**	**0**	**36**
Termékkihelyezés és forgalmazás 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-, címkéző gép, 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	**0**	**18**	**20**	**38**
Fogyasztóvédelmi alapok 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 keze- lési útmutató CE megfelelőségi jelölés Szabvány, szabványosítás A fogyasztók tájékoztatása A termékcímke adattartalma Szavatosság, jótállás Tisztességtelen kereskedelmi gyakorlatok Fogyasztói panaszok kezelése Vitás ügyek rendezése Hatósági ellenőrzés	**43**	**0**	**11**	**54**
Fogyasztói trendek a vásárlói kosárban Az új fogyasztói szokások és vevőtípusok megjelenése és azok megismerése Innovációk, új termékek	**29**	**0**	**0**	**29**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök Vonalkód-leolvasók, pénztárgép, árazó eszközök, csomagolóanyagok rukategóriák bemutatása, csomagolás vizsgálata, árazás gyakorlása interaktív gyakorlatok, termékek címkézése, áruk elhelyezése az eladótérben Termékkihelyezési és marketingstratégia kidolgozása
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	Egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök, pénztárgép, scanner, PDA készülék, ügyviteli és kereskedelmi szoftverek, mérleg, cimkéző, stb.
Anyagok és felszerelések:	Irodatechnikai eszközök és anyagok
Egyéb speciális feltételek:	-

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Digitális kompetenciák felmérése gyakorlati feladatokkal áruismereti szintfelmérő
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni. Projektfeladatok beszámítása.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része
Iskola gyakorlati tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Házi dolgozat, gyakorlati feladat, gyakorlati feladat szóban	Beszámoló, gyakorlati feladat	Projektfeladat iskolai gyakorlati része
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás	tanulási területek csoportosításánál – összevonásánál történő gyakorlati kivitelezés, megvalósítás	Projektfeladat gyakorlati része

6.4. Vállalkozási ismeretek tantárgy 124 óra

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 igénybevételének 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 módozatait.	Instrukció alapján részben önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Gazdasági szervezetek 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	**4**	**0**	**4**	**8**
A vállalkozások vagyona és finanszírozása 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	**18**	**0**	**18**	**36**
A közbeszerzés alapjai A közbeszerzés alapfogalmai A közbeszerzés menete	**5**	**0**	**4**	**9**
Likviditás és cash-flow A likviditás fogalma és mutatószámai Likviditási mérleg A cash-flow elemzés lényege, fajtái A működési cash-flow felépítése és tartalma	**5**	**0**	**5**	**10**
Hatóságok és felügyeleti szervek Nemzeti Adó- és Vámhivatal Központi Statisztikai Hivatal Gazdasági Versenyhivatal Területileg illetékes önkormányzatok, kormányhivatalok Nemzeti Élelmiszerlánc-biztonsági Hivatal Magyar Kereskedelmi és Iparkamara	**4**	**0**	**5**	**9**
Üzleti tervezés A tervezés, mint vállalati tevékenység és a döntések előkészítésének eszköze Az üzleti terv fogalma, a készítéséhez felhasználható információk Az üzleti terv felépítése, tartalma	**18**	**0**	**18**	**52**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök Üzleti szimulációs szoftverek, esettanulmányok, vállalkozási dokumentumok Vállalkozási terv kidolgozása, cash-flow kimutatás készítése, finanszírozási lehetőségek elemzése Piackutatás, üzleti terv összeállítása, gazdasági szervezeti formák összehasonlítása, pénzügyi terv készítése, vállalkozásindítási dokumentáció előkészítése
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	Egyéni	
Projektfeladat	Csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök, pénztárgép, scanner, PDA készülék, ügyviteli és kereskedelmi szoftverek, mérleg, cimkéző, stb.
Anyagok és felszerelések:	Irodatechnikai eszközök és anyagok, Üzleti dokumentációk, szerződésminták, statisztikai adatbázisok
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Digitális kompetenciák felmérése gyakorlati feladatokkal
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció Üzleti terv, cash-flow kimutatás és finanszírozási terv elkészítése, gyakorlati vizsga
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni. Projektfeladatok beszámítása.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás	tanulási területek csoportosításánál – összevonásánál történő gyakorlati kivitelezés, megvalósítás	Projektfeladat gyakorlati része

6.5. Kereskedelmi gazdaságtan tantárgy 345 óra

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		A számítógép és mobileszközök magas szintű használata.

Gazdálkodik a készletekkel, és meghatározza a leltáreredményt.	Megtanulta miként kell meghatározni a készletgazdálkodás mutatószámait, ismeri a nyers hiány és forgalomveszteség fogalmakat.	Teljesen önállóan	Pontosságra, alaposságra és együttműködésre törekszik a feladatok megoldása során.	
Megállapítja a szükséges létszámot, és a hozzá kapcsolódó bérgazdálkodási feladatokat el tudja látni.	Ismeri a létszám- és bérgazdálkodás 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 eredménykimutatásra ható tényezőket.	Teljesen önállóan		
Következtetéseket von le a tevékenység eredményre és vagyonra gyakorolt hatásából.	Ismeri a mérleg felépítését és kapcsolatát az eredménykimutatással.	Instrukció alapján részben önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Árképzés 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	**36**	**0**	**36**	**72**
Készletgazdálkodás A készletgazdálkodás mutatószámai, értelmezésük Az áruforgalmi mérlegsor A leltáreredmény megállapítása	**36**	**0**	**31**	**67**
Humán erőforrás tervezés A létszámgazdálkodás és hatékonysági mutatók számítása, értelmezése Bérgazdálkodás, bérezési mutatók számítása, értelmezése A létszám- és bérgazdálkodás átfogó elemzése	**54**	**0**	**0**	**54**
Közterhek Az adózás fogalma, a közterhek fajtái Az adóztatás általános jellemzői, funkciói, alapelvei A vállalkozást és magánszemélyeket terhelő adónemek és járulékok fajtái, mértékük, be- vallásuk, megfizetésük	**24**	**0**	**0**	**24**
Eredményesség A jövedelmezőség kimutatása	**94**	**0**	**0**	**94**

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				
Vagyonvizsgálat A vállalkozások vagyona Egyszerűsített mérleg szerkezete, tartalma Mérleg összeállítása A vagyon- és tőkeszerkezeti mutatók számítása, értékelése, következtetések levonása	**32**	**0**	**0**	**32**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök Üzleti szimulációs szoftverek, esettanulmányok, vállalkozási dokumentumok Vállalkozási terv kidolgozása, cash-flow kimutatás készítése, finanszírozási lehetőségek elemzése Árkalkuláció készítése, cash-flow elemzés, finanszírozási lehetőségek összehasonlítása, likviditási mérleg összeállítása készletnyilvántartó programok, adózási és pénzügyi nyilvántartások pénzügyi és adózási dokumentáció előkészítése
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3) Gazdasági, pénzügyi vagy jogi végzettség előny

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök, ügyviteli és kereskedelmi szoftverek, számlázó programok, adózási és bérszámfejtő programok
Anyagok és felszerelések:	Irodatechnikai eszközök és anyagok, Üzleti dokumentációk, szerződésminták, statisztikai adatbázisok, adóbevallási minták
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet

6.5.1. A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Pénzügyi és jogi ismeretek felmérése, vállalkozói kompetenciák előzetes vizsgálata
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.

Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni. Projektfeladatok beszámítása.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás	tanulási területek csoportosításánál – összevonásánál történő gyakorlati kivitelezés, megvalósítás	Projektfeladat gyakorlati része

6.6. E-kereskedelem megnevezésű tanulási terület

Digitalizáció139 óra

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 mobileszközök 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 jogtiszta webes elemeket keres és felhasználja a munkája során.	Elsajátította a szoftverhasználati jogokat.	Teljesen önállóan		
Mobil alkalmazásokat használ.	Ismeri a mobil alkalmazások működési mechanizmusait.	Teljesen önállóan		
Megtervezi az elektronikus beszál- lítói rendszerek folyamatszervezését, logisztikáját, a szoftvereket.	Ismeri a leginnovatívabb technológiákat, szoftvereket, cégeket, platformokat.	Irányítással		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
A rendszer felépítése és működtetése Az elektronikus kereskedelmi rendszer főbb részei Az elektronikus kereskedelem szintjei Infrastrukturális ellátottság Webszerver, alkalmazásszerver, adatbázisszerver A rendszer működtetése, költségek	**0**	**27**	**0**	**27**
Multimédiás és kommunikációs alkalmazások Egyedi gépen alapuló multimédia Hálózaton (széles- és keskenysávú) alapuló multimédia Kommunikációs alkalmazások	**0**	**27**	**0**	**27**
Weblapkészítés és működtetés Sablonok, HTML, CSS, domainnevek Webdesign, web hosting Szoftverspecifikáció, -tervezés, -vizsgálat és karbantartás A nyílt forráskódú szoftverek előnyei és hátrányai	**0**	**27**	**0**	**27**
Adatbáziskezelés Az adatbáziskezelő szoftver munkakörnyezete Adatbevitel, adattábla létrehozása Műveletek az adatokkal, mezőkkel Táblák összekapcsolása Lekérdezések, jelentések, űrlapok	**0**	**27**	**0**	**27**
Mobil alkalmazások Mobil eszközök fizikai paraméterei Applikációkhoz köthető szoftver platformok Mobil alkalmazási fejlesztési keretrendszer Tartalmi lapok és kapcsolható tartalmak	**0**	**22**	**0**	**22**
Szoftverhasználati jogok Szoftverekhez kapcsolódó jogok, felhasználási formák Shareware, freeware, adware, spyware EULA, BSA szervezet, Felhasználói jogok (OEM verzió, LP, OL)	**0**	**9**	**0**	**9**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, info-kommunikációs eszközök Online rendelési és fizetési szimulációk, készletnyilvántartó rendszerek, árkalkulátorok, ügyféladatbázisok, adatkezelési szoftverek Webáruház működtetése, termékfeltöltés és kategorizálás, árstratégia kidolgozása, cash-flow elemzés, likviditási mérleg összeállítása Saját webáruház kialakítása
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3) Informatikus, számítógép programozó végzettség

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök, weblapszerkesztésre alkalmas felület
Anyagok és felszerelések:	irodai felszerelések, anyagok
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Kereskedelmi és e-kereskedelmi ismeretek felmérése, webshop-működtetési alapfogalmak vizsgálata
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola gyakorlati tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Házi dolgozat, gyakorlati feladat, gyakorlati feladat szóban	Beszámoló, gyakorlati feladat	Projektfeladat iskolai gyakorlati része

6.7. Webáruház működtetése tantárgy 222 óra

A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedésmódok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
A vállalkozási 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 mobileszközök magas szintű használata
Kialakítja és kezeli a megfelelő raktár- készletet, hatékonyan értékesíti az elfekvő készleteket.	Ismeri az árubeszerzés forrásait, a hatékony értékesítés módszereit és az online kereskedelmi platformokat.	Teljesen önállóan		

Logisztikai partner- kapcsolatokat 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		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Online vállalkozások Online vállalkozási formák alapítása és működtetése Online vállalkozások tárgyi feltételei Online vállalkozások személyi feltételei E-kereskedelmi modellek típusai	**0**	**36**	**40**	**76**
Online kereskedelmi platformok Az internet kereskedelmi alkalmazása Frameworkök és webshop motorok Webshop plugin, webáruház építő platformok Közösségi média felületek	**0**	**14**	**28**	**42**
Logisztikai feladatok Termékmozgással egybekötött e-kereskedelmi ügyletek szervezése és lebonyolítása Az ellátásilánc-struktúra jellemzői E-beszerzés A logisztikai információs rendszer E-disztribúció Kiszervezett logisztika Dropshipping	**0**	**36**	**32**	**48**
Ügyfélkapcsolatok menedzselése Az ügyfélkapcsolatok jelentősége Új vásárló szerzése A vevő megtartása, alkalmazott technikák CRM ügyfélkapcsolati menedzsment Panaszkezelés	**0**	**12**	**24**	**36**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök Online rendelési és fizetési szimulációk, készletnyilvántartó rendszerek, árkalkulátorok, ügyféladatbázisok, adatkezelési szoftverek, logisztikai rendszerek Webáruház működtetése, termékfeltöltés és kategorizálás, Saját webáruház kialakítása
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem, számítógép terem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök
Anyagok és felszerelések:	irodai felszerelések, anyagok
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Kereskedelmi és e-kereskedelmi ismeretek felmérése, webshop-működtetési alapfogalmak vizsgálata
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni. Projektfeladatok beszámítása.

6.8. Jogi ismeretek tantárgy 31 óra

A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedés-módok, attitűdök	Általános és szakmához kötődő digitális kompetenciák
Szabályszerűen kezeli és intézi a fogyasztói reklamá- ciókat.	Ismeri az e-kereskedelemre vonatkozó értékesítési és fogyasztóvédelmi szabályokat.	Instrukció alapján részben önállóan	Felelősséget vállal a törvényi előírások betartásáért és betartatásáért.	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 jogsza- bályokat.	Instrukció alapján részben önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Üzemeltetés jogi feltételei Az interneten létrejött szerződések követelményei A szolgáltatók felelőssége és a fogyasztói jogok védelme	**5**	**0**	**0**	**5**
Általános szerződési feltételek Az előzetes tájékoztatási kötelezettség A tömeges szerződéskötés A szerződés teljesítésével kapcsolatos kötelező előírások Az abszolút elállás jogának biztosítása	**5**	**0**	**0**	**5**
Szerzői jog A szerzői jog fogalma, jogi védelem A szerzői jog átruházásának lehetőségei	**5**	**0**	**0**	**5**
Adatvédelemi szabályok, GDPR Az ügyfelek **személyes** adatainak kezelése Adatkezelési tájékoztató és nyilvántartás Adatkezelők - adatfeldolgozói szerződés Adatvédelmi szabályzat	**5**	**0**	**0**	**5**
A pénzforgalom szabályozása Fizetési lehetőségek (átutalás, paypal, utánvét, internetes bankkártya) Banki tranzakciók végrehajtásának szabályozása Két- és háromszereplős fizetés	**11**	**0**	**0**	**11**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök, jogszabályok
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

6.8.1. Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök
Anyagok és felszerelések:	irodai felszerelések, anyagok
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet

6.8.2. A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	Jogi alapismeretek felmérése, esettanulmányok megbeszélése
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	

6.9. Marketing megnevezésű tanulási terület

Marketing alapjai tantárgy 162 óra

A tantárgy oktatása során fejlesztendő kompetenciák

Készségek, képességek	Ismeretek	Önállóság és felelősség mértéke	Elvárt viselkedés-módok, 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 meglevő megoldások elemzésére és fejlesztésére.	A számítógép és mobileszközök alapszintű használata
A termékek élet-görbéje 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 módozatait.	Instrukció alapján részben önállóan		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
A marketing sajátosságai és területei A marketing fogalma, kialakulása, fejlődése A marketing jellemző tendenciái napjainkban A marketing sajátosságai a kereskedelemben	**8**	**10**	**0**	**18**
Vásárlói magatartás A fogyasztói magatartás modellje A vásárlói magatartást befolyásoló tényezők Vásárlói típusok jellemzői Szervezeti vásárlói magatartás	**16**	**0**	**0**	**16**
Piackutatás, -szegmentáció és célpiaci marketing 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	**16**	**0**	**0**	**16**
Termékpolitika	**16**	**0**	**0**	**16**

A termék, a termékpolitika elemei és termékfejlesztés Termékpiaci stratégia és annak jelentősége A termék piaci életgörbéje és az egyes szakaszok jellemzői				
Árpolitika Árpolitika, árstratégia és az ártaktika lényege Az ár szerepe, árképzési rendszerek Árdifferenciálás, árdiszkrimináció A fogyasztói árelfogadást és árérzékenységet befolyásoló tényezők	**16**	**8**	**0**	**24**
Értékesítéspolitika Értékesítéspolitika, értékesítési csatornák szereplői, funkciói és kiválasztása A marketing és az elosztási csatornák közötti összefüggés A franchise lényege és jellemzői	**36**	**0**	**0**	**36**
Szolgáltatásmarketing Szolgáltatás marketing (7P) HIPI-elv, azaz megfoghatatlanság, minőségingadozás, romlékonyság, elválaszthatatlanság Interakció és egyediség A szolgáltatásminőség dimenziói	**36**	**0**	**0**	**36**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök, jogszabályok Marketing stratégiai terv sablonok, digitális tervező eszközök, online kampánykezelő szoftverek, reklámkampány példák, számítógép, projektor Google Drive, közös munkafelületek, Digitális tesztfeladatok, kérdőívek, válaszokat gyűjtő és értékelő online platformok
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	Egyéni	
Projektfeladat	Csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök
Anyagok és felszerelések:	Irodai felszerelések (számítógép, nyomtató, fénymásoló), marketinges könyvek, szakkönyvek, táblázatok, prezentációk, plakátok, marketing kampány példák
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet, digitális tananyagok

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	esettanulmányok megbeszélése, vita, témakifejtés, reklámok elemzése
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3 jegyet kell szerezni.

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része

6.10. Marketingkommunikáció tantárgy 204 óraA 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 mobileszközök 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		

A tanulási terület tartalmi elemei

Témakör	Elmélet	Gyakorlat		Összesen
		ISK.	DUÁLIS	
Reklám Marketingkommunikáció eszközrendszere, a kommunikációs mix elemei A reklám fogalma, szerepe, fajtái Reklámeszközök fogalma, fajtái	**0**	**8**	**16**	**24**
Személyes eladás A személyes eladás fogalma, jellemzői, előnyei A PS területei A kereskedővel szemben támasztott követelmények, eladói magatartás	**0**	**12**	**24**	**36**
Eladásösztönzés Az eladásösztönzés fogalma, funkciói SP módszerek. POS eszközök és alkalmazásuk Akciók szervezése Bolti atmoszféra elemei Eladótér kialakítása	**0**	**12**	**24**	**36**
Direkt marketing A direkt marketing módszerei a közvetlen fogyasztói csatornákon keresztül A közvetlen üzletszerzés specifikumai A legfontosabb direkt marketing csatornák jellemzői A direkt marketing jogszabályi feltételei	**0**	**24**	**12**	**36**
Arculatkialakítás Az image lényege, fajtái Az arculat fogalma, arculatot befolyásoló tényezők Az arculat formai és tartalmi elemei Arculattervezés	**0**	**12**	**24**	**36**
Online marketing Az online marketing fogalma, célja és eszközei Webhelymarketing, e-mail marketing Metakereső oldalak, keresőoptimalizálás, tölcsér-építés Bannerek, PPC hirdetések, adat-tápláló (datafeed) marketing Suttogó marketing, közösségi háló, blogolás, influencer marketing Az online marketing jogi szabályozása	**0**	**12**	**24**	**36**

A tananyag-, illetve a tematikai egységek megvalósítása során alkalmazott módszerek és munkaformák

Tanulói tevékenység	Szervezési keret	Eszközök
Tanári magyarázat	Egyéni	Tankönyv, digitális tananyagok, szemléltető eszközök, Számítógép, irodai alkalmazások, számítógép perifériák, infokommunikációs eszközök, jogszabályok Marketing stratégiai terv sablonok, digitális tervező eszközök, online kampánykezelő szoftverek, reklámkampány példák, számítógép, projektor Google Drive, közös munkafelületek, Digitális tesztfeladatok, kérdőívek, válaszokat gyűjtő és értékelő online platformok
Irányított feladatmegoldás	Csoportos, egyéni	
Önálló feladatmegoldás	Egyéni	
	Csoportos, páros	
Tesztfeladat megoldása	egyéni	
Projektfeladat	csoportos, egyéni	

Személyi feltételek

A tantárgyat oktató végzettségére, szakképesítésére, munkatapasztalatára vonatkozó speciális elvárások	A szakképzésről szóló 2019. év LXXX. Törvény és a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról szóló 12/2020. (II. 7.) Korm. Rendelet 134. § (2), (3)

Tárgyi feltételek

Helyiségek:	Tanterem
Eszközök és berendezések:	Számítógép és perifériái, infokommunikációs eszközök
Anyagok és felszerelések:	Irodai felszerelések (számítógép, nyomtató, fénymásoló), marketinges könyvek, szakkönyvek, táblázatok, prezentációk, plakátok, marketing kampány példák
Egyéb speciális feltételek:	Esettanulmányok, szimulációs környezet, digitális tananyagok

Értékelés	Megjegyzés	100 %	200%	200%
Iskola elméleti tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Röpdolgozat, évközi jegy, felmérő feladatlap, teszt	Témazáró Dolgozat	Projekt Feladat elméleti része
Iskola gyakorlati tanulási területek	Ágazati és szakmai ismeretek	Házi dolgozat, gyakorlati feladat, gyakorlati feladat szóban	Beszámoló, gyakorlati feladat	Projektfeladat iskolai gyakorlati része
Duális partnernél töltött gyakorlat tanulási területeinek értékelése	Szakirányú ismeretek tárgyba integrálva	tanulási területeken történő gyakorlati megvalósítás	tanulási területek csoportosításánál – összevonásánál történő gyakorlati kivitelezés, megvalósítás	Projektfeladat gyakorlati része

A tanulási eredmények értékelése

Az előzetes tudás, tapasztalat és tanulási alkalmasság megállapítása (diagnosztikus értékelés):	esettanulmányok megbeszélése, vita, témakifejtés, reklámok elemzése
A tantárgy oktatása során alkalmazott teljesítményértékelés (formatív értékelés):	Az elvégzett feladatok jeggyel és százalékos értékelése. Házi feladatok értékelése jeggyel. Gyakorlati tevékenység értékelése szóban.
Minősítő, összegző és lezáró teljesítményértékelés (szummatív értékelés):	Témazáró dolgozat eredménye duplán számit, prezentáció
Az érdemjegy megállapításának módja (pl. tantárgyanként egy-egy osztályzat):	Az évközi jegyek átlaga, a kerekítés szabályaival. Félévente tanegységenként 3-3

6.11. Projektfeladat

TÉMA	ÓRASZÁM	LEÍRÁS	FOGLALKOZÁS TÍPUSA	MUNKA-FORMA	ELVÁRT EREDMÉNYEK
Szkmai vizsgára való felkészülés	31	Interaktív szakmai vizsga és szakmai érettségre történő tömbösített hét, kizárólag a 13. év végén lévő tanév vége előtti héten.	Ismétlés, felkészítés, interaktív felkészítés	Oktatói előadások	A diákok a tanév lezárta előtt minden vizsga területből felékészítés formályában átbeszélik, ismétlik az egyes területeket.

12/2020. (II.7.) Kormányrendelet a szakképzésről szóló törvény végrehajtásáról

46/A. § * A szakképző intézmény a szakirányú oktatásban szakképzési munkaszerződéssel részt vevő tanuló kérésére a szakmai vizsga előtt – a szakmai vizsgára való felkészülés céljából – egy alkalommal legalább öt munkanap egybefüggő felkészítést szervez.

TÉMA	ÓRASZÁM	LEÍRÁS	FOGLALKOZÁS TÍPUSA	MUNKAFORMA	ELVÁRT EREDMÉNYEK
"Webáruház" projekt bevezető	2	E-kereskedelem alapjai, a webáruházak működésének sajátosságai	Workshop	Oktatói előadás, gyakorlati feladatok, csoportos munka	A diákok megismerkednek az e-kereskedelem technikai feltételeivel, felépítésével, funkcióival, menedzsmentjével
Programozási alapok és webfejlesztés	2	Alapvető programozási ismeretek	Gyakorlat	Egyszerű kódolási feladatok - interaktív oktatás	A diákok megismerkednek a programozás alapjaival
E-kereskedelmi platformok használata I.	2	Wix, Shopify és WooCommerce használata, platformok beállítása és testreszabása egyéni igények szerint	Gyakorlat	Gyakorlati feladat, csoportmunka	A diákok megtanulják az e-kereskedelmi platformok használatát
E-kereskedelmi platformok használata II.	2	Wix, Shopify és WooCommerce használata, platformok beállítása és testreszabása egyéni igények szerint	Gyakorlat	Gyakorlati feladat, csoportmunka	A diákok megtanulják az e-kereskedelmi platformok használatát

Webáruház tervezés I.	2	Design és a különböző funkciók megtervezése	Csoportmunka	Tervezési feladatok, brainstorming	A diákok elkészítik a webáruház arculati terveit
Webáruház tervezés II.	2	Design és a különböző funkciók megtervezése	Csoportmunka	Tervezési feladatok, brainstorming	A diákok elkészítik a webáruház arculati terveit
Adatkezelés és elemzés	2	Google Analytics használata	Gyakorlat	Adatgyűjtés és elemzési technikák	A diákok adatkezelési és elemzési képességeket szereznek
SEO és SEM stratégia	2	Keresőoptimalizálás és digitális marketing	Gyakorlat	Kulcsszókutatás, weboldal elemzés, brainstoarming, csoportmunka	A diákok megismerkednek a digitális marketing stratégiákkal és eszközökkel
Tartalomkészítés I.	2	Blogírás, videókészítés	Gyakorlat	Kreatív írás, videószerkesztés	A diákok fejlesztik kreatív írási és videószerkesztési készségeiket
Tartalomkészítés II.	2	Blogírás, videókészítés	Gyakorlat	Kreatív írás, videószerkesztés	A diákok fejlesztik kreatív írási és videószerkesztési készségeiket
Ügyfélszolgálati technikák	2	Panaszkezelés	Gyakorlat	Szituációs gyakorlatok, esettanulmányok	A diákok ügyfélszolgálati és panaszkezelési készségeket szereznek
Vállalkozási ismeretek I.	2	Pénzügyi tervezés, költségvetés	Gyakorlat	kollaboratív tevékenység, szimuláció	A diákok bővítik a vállalkozási és a pénzügyi ismereteiket
Vállalkozási ismeretek II.	2	Pénzügyi tervezés, költségvetés	Gyakorlat	kollaboratív tevékenység, szimuláció	A diákok bővítik a vállalkozási és a pénzügyi ismereteiket
METRO Kereskedelmi Kft. látogatása	5	Kereskedelmi egység megismerése	Kirándulás	Helyszíni látogatás, szakmai vezetés	A diákok mélyebben megismerik és átlátják a kereskedelmi folyamatokat, megismerkednek a korszerű kereskedelmi technológiákkal.
Gazdasági és jogi ismeretek	2	Alapvető gazdasági és jogi ismeretek	Előadás	Oktatói előadás, esettanulmányok, vita	A diákok alapvető gazdasági és jogi ismereteiket bővítik
Jogi ismeretek az e-kereskedelemben	2	Adatvédelem, szerződések	Előadás	Oktatói előadás, esettanulmányok, vita	A diákok megismerik az e-kereskedelem jogi kereteit
NAV kirendeltség látogatása	4	Adózási kérdések, e-kereskedelem	Kirándulás	Helyszíni látogatás, szakmai előadás és gyakorlat	A diákok megismerik az adózási kérdéseket és az e-kereskedelem szabályozását
Logisztikai és folyamatszervezés I.	2	Raktározás, szállítás - PDA alkalmazás a gyakorlatban	Gyakorlat	csoportfeladatok	A diákok logisztikai és folyamatszervezési ismereteket szereznek

Logisztikai és folyamatszervezés II.	2	Raktározás, szállítás - PDA alkalmazás a gyakorlatban	Gyakorlat	csoportfeladatok	A diákok logisztikai és folyamatszervezési ismereteket szereznek
Innováció és fenntarthatóság	2	Fenntartható üzleti gyakorlatok - etikus üzleti szemlélet, trendek és a jövő "terméke"	Előadás gyakorlat	Oktatói előadás, esettanulmányok	A diákok megismerik a fenntartható üzleti gyakorlatokat
(Zöld) marketing I.	2	Környezetbarát marketing (címkézés, öko-story, transzparens gyártás, digitális marketing, stb)	Gyakorlat	csoportfeladatok	A diákok megismerik a zöld marketing eszközeit
(Zöld) marketing II.	2	Környezetbarát marketing (címkézés, öko-story, transzparens gyártás, digitális marketing, stb)	Gyakorlat	csoportfeladatok	A diákok megismerik a zöld marketing eszközeit
Technológiai újítások követése I.	2	AI, blockchain, IoT alkalmazások	Előadás	Oktatói előadás, esettanulmányok, kooperatív tevékenység	A diákok megismerik a legújabb technológiai trendeket
Technológiai újítások követése II.	2	AI, blockchain, IoT alkalmazások	Előadás	Oktatói előadás, esettanulmányok, kooperatív tevékenység	A diákok megismerik a legújabb technológiai trendeket

7. SZAKMAI VIZSGA

7.1 A szakmai vizsga leírása, mérésének, értékelésének szempontjai

https://akkreditaltvizsgaztatas.ikk.hu

7.2 A szakmai vizsga előkészítésének, megszervezésének, lebonyolításának helyi szabályozása

Feladat	Felelős	Határidő
Jelentkezés szakmai vizsgára	osztályfőnök	február 15.
Gyakorlati vizsga anyag és eszköz igény összeállítása	munkaközösségvezető, képzőhely képviselője	február 15.
Jelentkezések regisztrálása	jegyző	március 01.
Vizsga lejelentés, időpontok kijelölése	igazgatóhelyettes	március 01.
Vizsgázók tájékoztatása az időpontokról	osztályfőnök	március 15.
Gyakorlati vizsga feladat kidolgozása, pontozási útmutatóval	munkaközösségvezető, képzőhely képviselője	április 01.
Vizsgabizottsági tagok kijelölése	igazgató	április 01.
Portfólió leadása	munkaközösségvezető, képzőhely képviselője, mentortanár	április .01
Interaktív vizsga előkészítése, informatikai terem biztosítása	igazgatóhelyettes	május 05.
Gyakorlati vizsga előkészítése, vizsgázói példányok sokszorosítása	munkaközösségvezető, képzőhely képviselője	május 05.
Gyakorlati vizsgához anyagok, eszközök és gépek előkészítése	tanműhelyvezető	május 15.
Portfólió értékelése	mentortanár vizsgabizottsági tagok	vizsga megkezdéséig
Vizsga dokumentáció elkészítése, bizonyítványok megírása	jegyző	május 15.
Vizsgadokumentáció irattározása, törzslapok fenntartóhoz elküldése	igazgatóhelyettes, jegyző	június 30.
stb.		