

PROGRAM PRAKTYKI HARMONOGRAM: Technik handlowiec

Szczegóły programu:

Sektor kształcenia zawodowego	Handel
Tytuł praktyki	Technik handlowiec
Wymiar czasowy praktyki	4 tygodnie (124 godziny)
Wymiar czasowy programu kulturalnego	20 godzin
Wymiar czasowy kursu j. hiszpańskiego	20 godzin
Wymiar czasowy zajęć upowszechniających projekt	4
Liczba uczestników	9
Liczba osób towarzyszących	2

Załączniki:

Załącznik I: Program kursu j. hiszpańskiego.

Załącznik II: Plan upowszechniania przebiegu i rezultatów projektu.

Załącznik III: Program kulturalny.

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

CZAS		MODUŁ			Liczbagodzin
		ZADANIA PRAKTYCZNE		EFEKTY KSZTAŁCENIA	
DZIEŃ 1niedziela		Przyjazd do Sewilli: zakwaterowanie			
DZIEŃ 2 poniedziałek	9:00 – 09:30	Moduł 1: POWITANIE, WPROWADZENIE. I PREZENTACJA PROGRAMU			0,5 godziny
		1. Prezentacja praktykanta i tutora oraz zespołu firmy. 2. Zapoznanie się ze strukturą firmy i miejscem pracy. 3. Dokładne omówienie programu praktyk. 4. Zapoznanie się z zakresem działalności firmy: lokalnym, regionalnym, krajowym lub międzynarodowym.	▪ Praktykant zna zespół firmy i swoje miejsce pracy; ▪ Praktykant wykazuje zainteresowanie i jest w stanie przedstawić się innym uczestnikom i tutorowi; ▪ Praktykant zapoznał się z zasadami zachowania obowiązujących w miejscu pracy;		
	9:30 – 14:00	Moduł 2: STRUKTURA ORGANIZACYJNA MIEJSCA PRACY I PRZEPISY BHP			4,5 godziny
		1. Zapoznanie się z ogólnymi zadaniami i projektami, w które praktykant będzie zaangażowany. 2. Zapoznanie się ze stanowiskiem pracy. 3. Zapoznanie się z systemem pracy, harmonogramem i kulturą pracy. 4. Zapoznanie się z przepisami BHP oraz ogólnymi zasadami bezpieczeństwa.	▪ Praktykant przestrzega zasad BHP, ochrony przeciwpożarowej, ochrony środowiska; ▪ Praktykant organizuje pracę na poszczególnych stanowiskach; ▪ Praktykant zna wyposażenie stanowisk; ▪ Praktykant zna strukturę organizacyjną i regulamin organizacyjny salonu fryzjerskiego;		
	16:00 – 17:00	▪ Prezentacja i oprowadzanie po dzielnicy miejsca zakwaterowania.			1 godzina
	17:30 – 19:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego - test wstępny ewaluacyjny.			1,5godzina
	19:30 – 20:30	▪ Zajęcia upowszechniające projekt.			1 godzina
DZIEŃ 3 wtorek	09:00 – 14:00	Moduł 3: ORGANIZOWANIE SPRZEDAŻY CZ.1.			5godzin
		1. Jakościowa i ilościowa kontrola towarów przeznaczonych do sprzedaży. 2. Oznakowanie towarów biorąc pod uwagę zasady ustalone w punkcie sprzedaży. 3. Poznanie metod prezentacji towaru.	▪ Praktykant dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży; ▪ Praktykant potrafi oznakować towar przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży; ▪ Praktykant jest w stanie stosować metody i formy prezentacji towarów;		

PROGRAMME IS INTENDED TO BE IMPLEMENTED ONLY UNDER THE FRAMEWORK OF ERASMUS+ / POWER PROGRAMME AND IN COOPERATION WITH EUROMIND S.L.

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

	17:00 – 20:00	1. Dokładniejsze zapoznanie się ze strukturą i sposobem funkcjonowania warsztatu. 2. Obserwacja pracy pracowników w warsztacie. 3. Zapoznanie się z umiejscowieniem narzędzi, maszyn i przyrządów w warsztacie.	▪ Praktykant dokonuje ilościowej i jakościowej kontroli towarów przeznaczonych do sprzedaży; ▪ Praktykant potrafi oznakować towar przestrzegając zasad ustalonych w punkcie sprzedaży; ▪ Praktykant jest w stanie stosować metody i formy prezentacji towarów;	3 godziny
DZIEŃ 4 środa		Moduł 3: ORGANIZOWANIE SPRZEDAŻY CZ. 2.		
	09:00 – 14:00	1. Poznanie norm towarowych i jakościowych dotyczących konserwacji produktów i ich przechowywania. 2. Poznanie zasad przygotowania towarów do sprzedaży.	▪ Praktykant potrafi przestrzegać norm towarowych oraz norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów; ▪ Praktykant przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	5 godzin
	17:00 – 20:00	1. Poznanie norm towarowych i jakościowych dotyczących konserwacji produktów i ich przechowywania. 2. Poznanie zasad przygotowania towarów do sprzedaży..	▪ Praktykant potrafi przestrzegać norm towarowych oraz norm jakości, dotyczących konserwacji produktów i przechowywania towarów; ▪ Praktykant przestrzega zasad przygotowania towarów do sprzedaży;	3 godziny
DZIEŃ 5 czwartek		Moduł 3: ORGANIZOWANIE SPRZEDAŻY CZ. 3.		
	09:00 – 14:00	1. Poznanie zasad ustalania cen towarów. 2. Poznanie metod i form prezentacji towarów. 3. Obsługa urządzeń technicznych stosowanych na stanowiskach pracy.	▪ Praktykant przestrzega zasad ustalania cen towarów; ▪ Praktykant stosuje metody i formy prezentacji towarów; ▪ Praktykant potrafi obsługiwać urządzenia techniczne;	5 godzin
	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		2 godziny
DZIEŃ 6 piątek		Moduł 4: SPRZEDAŻ TOWARU CZ. 1.		
	09:00 – 14:00	1. Udzielanie informacji klientowi o towarach i warunkach sprzedaży. 2. Wykonanie czynności związane z pakowaniem, wydawaniem oraz odbiorem towaru;	▪ Praktykant potrafi udzielić informacji o towarach i warunkach sprzedaży; ▪ Praktykant potrafi pakować, wydawać i odbierać towar;	5 godzin

PROGRAMME IS INTENDED TO BE IMPLEMENTED ONLY UNDER THE FRAMEWORK OF ERASMUS+ / POWER PROGRAMME AND IN COOPERATION WITH EUROMIND S.L.

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		2 godziny
DZIEŃ 7 sobota	9:00 – 15:00	PROGRAM KULTUROWY		
		1.Jednodniowa wycieczka kulturowa.	▪ Praktykant zna najważniejsze zabytki odwiedzanych miast; ▪ Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta;	6godzin
DZIEŃ 8 niedziela		PROGRAM KULTUROWY (czas wolny)		
		1.Czas wolny, na przykład: a. Katedra i Giralda, b. Szpital los Venerables, c. Pokaz tańca flamenco w La Carbonería.	▪ Praktykant zna hiszpańskie obyczaje i tradycje; ▪ Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta; ▪ Praktykant poznaje tradycję tańca flamenco;	
DZIEŃ 9 i 10 poniedziałek i wtorek	9:00 – 14:00	Moduł 4: SPRZEDAŻ TOWARU CZ. 2.		
		1. Poznanie technik i form sprzedaży. 2. Poznanie zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej. 3. Prezentacja oferty handlowej.	▪ Praktykant stosuje różne formy i techniki sprzedaży; ▪ Praktykant przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej; ▪ Praktykant jest w stanie zaprezentować ofertę handlową;	10 godzin
	16:00 – 17:30	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		1,5 godziny
	17:00 – 20:00 (wtorek)	1. Poznanie technik i form sprzedaży. 2. Poznanie zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej. 3. Prezentacja oferty handlowej.	▪ Praktykant stosuje różne formy i techniki sprzedaży; ▪ Praktykant przestrzega zasad prowadzenia rozmowy sprzedażowej; ▪ Praktykant jest w stanie zaprezentować ofertę handlową;	3 godziny
	18:00 – 19:00 (poniedziałek)	▪ Zajęcia upowszechniające projekt.		1 godzina

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

DZIEŃ 11 środa	09:00 – 14:00	1. Sporządzenie dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów. 2. Poznanie przepisów prawa dotyczących podatku VAT. 3. Poznanie przepisów prawa dotyczących praw konsumenta. 4. Poznanie procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.	▪ Praktykant jest w stanie wypełnić dokumenty dotyczące sprzedaży towarów; ▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT; ▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta; ▪ Praktykant przestrzega procedur dotyczących reklamacji.	5 godzin	
	17:00 – 20:00	1. Sporządzenie dokumentów potwierdzających sprzedaż towarów. 2. Poznanie przepisów prawa dotyczących podatku VAT. 3. Poznanie przepisów prawa dotyczących praw konsumenta. 4. Poznanie procedur dotyczących przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.	▪ Praktykant jest w stanie wypełnić dokumenty dotyczące sprzedaży towarów; ▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące podatku VAT; ▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące praw konsumenta; ▪ Praktykant przestrzega procedur dotyczących reklamacji.	3 godziny	
DZIEŃ 12 i 13 czwartek i piątek	9:00 – 14:00	Moduł 5: ORGANIZOWANIE DZIAŁAŃ REKLAMOWYCH I MARKINGOWYCH CZ. 1.			
		1. Poznanie metod badań i analizy rynku. 2. Wykonanie analizy rynku dotyczącej oczekiwań i potrzeb klientów. 3. Poznanie przepisów prawa dotyczących działalności marketingowej. 4. Realizowanie zadań związanych z działalnością reklamową.	▪ Praktykant jest w stanie dobrać metody badań i analizy rynku; ▪ Praktykant potrafi dokonać analizy rynku dotyczącej oczekiwań i potrzeb klientów; ▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące działalności marketingowej; ▪ Praktykant jest w stanie wykonać zadania dotyczące działalności reklamowej;	10 godzin	
	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.			4godziny
DZIEŃ 14 sobota	9:00 – 17:00	PROGRAM KULTUROWY			8 godzin
		1. Jednodniowa wycieczka kulturalna.	▪ Praktykant zna najważniejsze zabytki odwiedzanych miast; ▪ Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta;		

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

DZIEŃ 15 niedziela		PROGRAM KULTUROWY (czas wolny)		
		1. Czas wolny, na przykład: a. Katedra I Giralda, b. Szpital los Venerables, c. Pokaz tańca flamenco w La Carboneria.	- Praktykant zna hiszpańskie obyczaje i tradycje; - Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta; - Praktykant poznaje tradycję tańca flamenco;	
DZIEŃ 16 poniedziałek		Moduł 5: ORGANIZOWANIE DZIAŁAŃ REKLAMOWYCH I MARKINGOWYCH CZ. 2.		
	9:00 – 14:00	1. Dobieranie i stosowanie narzędzi promocji odpowiednich do oferty handlowej. 2. Analizowanie marketingowych badań rynku. 3. Opracowanie planu marketingowego przedsiębiorstwa.	- Praktykant potrafi korzystać z narzędzi promocji odpowiednich do oferty handlowej; - Praktykant potrafi analizować marketingowe badania rynku; - Praktykant jest w stanie samodzielnie opracować plan marketingowy przedsiębiorstwa;	5 godzin
	16:00 – 18:00	Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		2 godziny
	19:00 – 20:00	Zajęcia upowszechniające projekt.		1 godzina
DZIEŃ 17, 18 wtorek i środa		Moduł 6: OBSŁUGA KLIENTA		
	9:00 – 14:00	1. Zajmowanie się fakturami, rachunkami i płatnościami. 2. Utrzymywanie kontaktu z klientami. 3. Informowanie klientów o sprzedaży i ofertach specjalnych.	- Praktykant potrafi powiadomić klientów o sprzedaży i ofertach specjalnych; - Praktykant wie, jak grzecznie radzić sobie z zapytaniami i skargami, mając na uwadze zadowolenie klienta;	10 godzin
	17:00 – 20:00	1. Zajmowanie się fakturami, rachunkami i płatnościami. 2. Utrzymywanie kontaktu z klientami. 3. Informowanie klientów o sprzedaży i ofertach specjalnych.	- Praktykant potrafi powiadomić klientów o sprzedaży i ofertach specjalnych; - Praktykant wie, jak grzecznie radzić sobie z zapytaniami i skargami, mając na uwadze zadowolenie klienta;	6 godzin

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

DZIEŃ 19 czwartek	9:00 – 14:00	Moduł 7: ZARZĄDZANIE DZIAŁALNOŚCIĄ HANDLOWĄ CZ. 1.		
		1. Poznanie przepisów prawa dotyczących działalności handlowej. 2. Dobranie formy sprzedaży do rodzaju działalności handlowej. 3. Poznanie procedur dotyczących wyboru dostawców i zamawiania towarów.	▪ Praktykant stosuje przepisy prawa dotyczące działalności handlowej; ▪ Praktykant jest w stanie dobrać formy sprzedaży do rodzaju działalności handlowej; ▪ Praktykant przestrzega procedur związanych z wyborem dostawcy i zamawianiem towarów;	5 godzin
	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		2 godziny
DZIEŃ 20 piątek	9:00 – 14:00	Moduł 7: ZARZĄDZANIE DZIAŁALNOŚCIĄ HANDLOWĄ CZ. 1.		
		1. Organizowanie przepływu kupowanych oraz sprzedawanych wyrobów i towarów. 2. Prowadzenie i nadzorowanie gospodarki magazynowej. 3. Nadzorowanie procesów składowania oraz magazynowania wyrobów i towarów.	▪ Praktykant jest w stanie organizować przepływ kupowanych oraz sprzedawanych wyrobów i towarów; ▪ Praktykant jest w stanie prowadzić i nadzorować gospodarkę magazynową; ▪ Praktykant potrafi nadzorować procesy składowania oraz magazynowania wyrobów i towarów;	5 godzin
	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego.		2 godziny
DZIEŃ 21 sobota	9:00 – 15:00	PROGRAM KULTUROWY		
		1.Jednodniowa wycieczka kulturowa.	▪ Praktykant zna najważniejsze zabytki odwiedzanych miast; ▪ Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta;	6godzin
DZIEŃ 22 niedziela		PROGRAM KULTUROWY (czas wolny)		
		1.Czas wolny, na przykład: a. Katedra i Giralda, b. Szpital los Venerables, c. Pokaz tańca flamenco w La Carboneria.	▪ Praktykant zna hiszpańskie obyczaje i tradycje; ▪ Praktykant jest w stanie wskazać i nazwać najważniejsze zabytki zwiedzanego miasta; ▪ Praktykant poznaje tradycję tańca flamenco;	

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

DZIEŃ 23 poniedziałek	9:00 – 14:00	Moduł 8: DOSTAWY I MAGAZYN		
		1. Poznanie zasad magazynowania, przechowywania, odbioru, pakowania, oznakowania i transportu towarów. 2. Zorganizowanie przechowywania towaru, biorąc pod uwagę ich objętość i optymalizację przestrzeni oraz czasu.	▪ Praktykant przestrzega zasad magazynowania, przechowywania i transportu towarów; ▪ Praktykant przestrzega zasad odbioru towarów; ▪ Praktykant przestrzega zasad pakowania i oznakowania towarów; ▪ Praktykant potrafi zorganizować proces przechowywania zapasów w odniesieniu do potrzeb i ich objętości, optymalizację przestrzeni i czas;	5 godzin
	16:00 – 18:00	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego – test końcowy.		2 godziny
	19:00 – 20:00	▪ Zajęcia upowszechniające projekt.		1 godzina
DZIEŃ 24 i 25 wtorek i środa	9:00 – 14:00	Moduł 9: SPORZĄDZANIE DOKUMENTÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH CZ. 1.		
		1. Wycenianie składników aktywów i pasywów. 2. Określanie kosztów działalności handlowej i przychodów z działalności handlowej. 3. Stosowanie metod ustalania wyniku finansowego.	▪ Praktykant jest w stanie wycenić składniki aktywów i pasywów; ▪ Praktykant potrafi określić koszty działalności handlowej i przychodów z działalności handlowej; ▪ Praktykant potrafi stosować metody ustalania wyników finansowych;	10 godzin
	17:00 – 20:00	1. Wycenianie składników aktywów i pasywów. 2. Określanie kosztów działalności handlowej i przychodów z działalności handlowej. 3. Stosowanie metod ustalania wyniku finansowego.	▪ Praktykant jest w stanie wycenić składniki aktywów i pasywów; ▪ Praktykant potrafi określić koszty działalności handlowej i przychodów z działalności handlowej; ▪ Praktykant potrafi stosować metody ustalania wyników finansowych;	6 godzin

PROGRAMME AND AGENDA OF PRACTICAL TRAINING PERFORMED UNDER THE ERASMUS+ PROGRAMME BY EUROMIND S.L.

DZIEŃ 26 i 27 czwartek i piątek	Moduł 9: SPORZĄDZANIE DOKUMENTÓW EKONOMICZNO-FINANSOWYCH CZ. 2.			
	9:00 – 14:00	1. Obliczanie wynagrodzeń pracowników zatrudnionych w różnych systemach. 2. Poznanie metod analizy ekonomicznej. 3. Sporządzenie biznesplanu przedsiębiorstwa.	▪ Praktykant potrafi obliczać wynagrodzenia pracowników; ▪ Praktykant zna metody analizy ekonomicznej; ▪ Praktykant jest w stanie sporządzić biznesplan przedsiębiorstwa;	10 godzin
	16:00 – 17:00 (czwartek)	▪ Praktyczne zajęcia z j. hiszpańskiego nastawione na ćwiczenia słownictwa branżowego i języka użytku codziennego – wyniki testu końcowego.		1 godzina
DZIEŃ 28 sobota		POŻEGNANIE I WYJAZD		

Uwaga: Program może ulec modyfikacjom ze względu na ilość i kolejność przychodzących zleceń oraz umiejętności językowych stażysty.



Program praktyk podlega niewielkim modyfikacjom w zależności i postępów uczestników i ich biegłości językowej. Stażyści zostaną ocenieni przez Tutora praktyk według zasad systemu ECVET.

Organizacja partnerska

Data: 22.01.2020

Carlos Hoyo de la Torre

Dyrektor



Organizacja wysyłająca

Data: 31.01.2020

Tomasz Brodacki

PROGRAMME IS INTENDED TO BE IMPLEMENTED ONLY UNDER THE FRAMEWORK OF ERASMUS+ / POWER PROGRAMME AND IN COOPERATION WITH EUROMIND S.L.