

**Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny  
do umiejętności dodatkowej (DUZ) dla zawodu Technik informatyk.**

**Dystrybucja produktów informatycznych.**

**Klasa 5.**

Ocenianie ucznia w oparciu o te kategorie pozwala na dokładne określenie jego poziomu wiedzy i umiejętności w zakresie wymagań programowych dotyczących:

- Bezpiecznej pracy, logistyki, dystrybucji, transportu, magazynowania, inwentaryzacji towarów oraz marketingu.
- Marketingu, cen, negocjacji handlowych, doradztwa klienta, umów sprzedaży, reklamacji, opakowań towarów oraz odpadów.
- Bezpiecznej pracy, systemów informatycznych, zarządzania przedsiębiorstwem, bezpieczeństwa teleinformatycznego, CRM oraz systemów informatycznych wspomagających dystrybucję towarów i produktów informatycznych.

Oceny te uwzględniają zakres wiedzy i umiejętności ucznia w kontekście wymagań programowych związanych z e-commerce. Uczeń otrzymuje ocenę w zależności od stopnia opanowania poszczególnych zagadnień.

**Ocenę niedostateczną otrzymuje uczeń, który:**

- Nie przestrzega zasad bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Nie potrafi określić podstawowych pojęć związanych z logistyką.
- Nie jest w stanie zdefiniować rodzajów logistyki ani podstawowych pojęć związanych z dystrybucją.
- Nie rozumie rodzajów dystrybucji, zadań dystrybucji ani kanałów dystrybucji.
- Nie rozróżnia metod zarządzania procesami dystrybucji.
- Nie zna podstawowych pojęć związanych z transportem i magazynowaniem ani rodzajów transportu i magazynowania towarów.
- Nie jest w stanie określić pojęć związanych z inwentaryzacją towarów ani sporządzić inwentaryzacji.
- Nie potrafi zdefiniować pojęć związanych z marketingiem, marketingiem mix ani marketingiem internetowym.
- Nie rozumie zadań marketingu.
- Nie potrafi zidentyfikować różnych rodzajów oprogramowania komputerowego do prowadzenia działań marketingowych.
- Nie jest w stanie poprawnie zdefiniować podstawowych pojęć związanych z zapytaniem ofertowym i handlowym.
- Nie potrafi sporządzić kalkulacji cen sprzedaży produktów informatycznych.
- Brakuje mu podstawowej wiedzy dotyczącej zasad ustalania cen towarów.
- Nie rozumie pojęć związanych z negocjacjami handlowymi.
- Nie potrafi przeprowadzać negocjacji handlowych.
- Nie jest w stanie prowadzić doradztwa związane z wyborem usług przez klienta.
- Nie potrafi poprawnie zdefiniować podstawowych pojęć związanych z umową sprzedaży produktów informatycznych.
- Nie jest w stanie opracować umowy sprzedaży.
- Nie rozumie pojęć związanych z reklamacją.
- Nie potrafi poprawnie definiować zasad przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.
- Brakuje mu umiejętności stosowania procedur postępowania reklamacyjnego i przepisów prawa dotyczących praw konsumenta.

- Nie potrafi poprawnie definiować pojęć związanych z opakowaniami.
- Nie jest w stanie określić rodzajów opakowań towarów.
- Brakuje mu wiedzy w zakresie zasad pakowania i oznakowania towarów.
- Nie rozumie pojęć związanych z odpadami.
- Nie potrafi stosować zasad gospodarowania odpadami.
- Nie stosuje zasad bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Nie potrafi poprawnie definiować podstawowych pojęć związanych z systemem informatycznym.
- Brakuje mu wiedzy dotyczącej roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Nie jest w stanie wyjaśnić ewolucji systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Nie rozróżnia systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Nie potrafi opisywać modułów funkcjonalnych systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa.
- Nie jest w stanie określić zasad bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych w systemach informatycznych.
- Nie charakteryzuje systemu CRM, jego funkcjonalności ani zasad wdrażania go w przedsiębiorstwie.
- Brakuje mu umiejętności projektowania systemu informatycznego wspomagającego dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Nie stosuje systemów informatycznych wspomagających dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Nie potrafi zdefiniować pojęć związanych z e-commerce.
- Nie jest w stanie określić sektorów handlu elektronicznego.
- Nie potrafi zidentyfikować pojęć związanych z elektroniczną wymianą danych EDI oraz jego standardami.
- Nie rozumie problemów związanych z wdrażaniem biznesu elektronicznego.
- Nie jest w stanie określić form i technik sprzedaży internetowej.

**Ocenę dopuszczającą otrzymuje uczeń, który:**

- Stosuje podstawowe zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej w ograniczonym zakresie.
- Potrafi określić podstawowe pojęcia związane z logistyką.
- Jest w stanie zdefiniować rodzaje logistyki i podstawowe pojęcia związane z dystrybucją.
- Rozumie rodzaje dystrybucji i zna ogólny zakres zadań dystrybucji.
- Potrafi określić kanały dystrybucji w ogólny sposób.
- Ma podstawową wiedzę na temat metod zarządzania procesami dystrybucji.
- Zna podstawowe pojęcia związane z transportem i magazynowaniem oraz rodzaje transportu i magazynowania towarów w ogólny sposób.
- Potrafi określić podstawowe pojęcia związane z inwentaryzacją towarów, ale z ograniczoną zdolnością do sporządzania inwentaryzacji.
- Rozumie podstawowe pojęcia związane z marketingiem, marketingiem mix oraz marketingiem internetowym.
- Ma ogólną świadomość zadań marketingu.
- Uczeń potrafi w ogólny sposób zidentyfikować różnego rodzaju oprogramowanie komputerowe do prowadzenia działań marketingowych.
- Jest w stanie poprawnie zdefiniować podstawowe pojęcia związane z zapytaniem ofertowym i handlowym w ograniczonym zakresie.

- Potrafi sporządzić kalkulację cen sprzedaży produktów informatycznych na poziomie podstawowym.
- Posiada podstawową wiedzę dotyczącą zasad ustalania cen towarów.
- Ma ogólną świadomość pojęć związanych z negocjacjami handlowymi.
- Potrafi przeprowadzać negocjacje handlowe w ograniczonym zakresie.
- Jest w stanie w podstawowym stopniu prowadzić doradztwo związane z wyborem usług przez klienta.
- Potrafi w ogólny sposób zdefiniować podstawowe pojęcia związane z umową sprzedaży produktów informatycznych.
- Jest w stanie opracować umowę sprzedaży na poziomie podstawowym.
- Ma ogólną świadomość pojęć związanych z reklamacją.
- Potrafi w podstawowy sposób definiować zasady przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.
- Posiada podstawową wiedzę dotyczącą procedur postępowania reklamacyjnego i przepisów prawa dotyczących praw konsumenta.
- Potrafi w ogólny sposób definiować pojęcia związane z opakowaniami.
- Rozumie rodzaje opakowań towarów w sposób ogólny.
- Stosuje zasady pakowania i oznakowania towarów na poziomie podstawowym.
- Ma ogólną świadomość pojęć związanych z odpadami.
- Potrafi używać podstawowe zasady gospodarowania odpadami.
- Uczeń stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej w ograniczonym zakresie.
- Potrafi poprawnie definiować podstawowe pojęcia związane z systemem informatycznym.
- Ma ogólną świadomość roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Wyjaśnia ewolucję systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w ogólny sposób.
- Rozróżnia podstawowe rodzaje systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Opisuje moduły funkcjonalne systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa w ograniczonym zakresie.
- Potrafi w ogólny sposób określić zasady bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych w systemach informatycznych.
- Charakteryzuje system CRM i ogólnie rozumie jego funkcjonalność oraz zasady wdrażania go w przedsiębiorstwie.
- Potrafi w ograniczonym zakresie projektować system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Stosuje systemy informatyczne wspomagające dystrybucję towarów i produktów informatycznych na podstawowym poziomie.
- Uczeń potrafi zdefiniować pojęcia związane z e-commerce.
- Uczeń jest w stanie określić sektory handlu elektronicznego.
- Uczeń potrafi zidentyfikować pojęcia związane z elektroniczną wymianą danych EDI oraz jego standardami.
- Uczeń rozumie problemy związane z wdrażaniem biznesu elektronicznego.
- Uczeń potrafi określić formy i techniki sprzedaży internetowej.

**Ocenę dostateczną otrzymuje uczeń, który:**

- Stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej w większości przypadków.
- Potrafi określić podstawowe pojęcia związane z logistyką w sposób wystarczający.

- Zna rodzaje logistyki i podstawowe pojęcia związane z dystrybucją na wystarczającym poziomie.
- Rozumie rodzaje dystrybucji i jest w stanie określić podstawowe zadania dystrybucji.
- Potrafi określić kanały dystrybucji.
- Zna metody zarządzania procesami dystrybucji w wystarczającym stopniu.
- Ma podstawową wiedzę na temat transportu i magazynowania towarów oraz rodzajów transportu i magazynowania towarów.
- Potrafi określić podstawowe pojęcia związane z inwentaryzacją towarów i sporządza inwentaryzację w sposób poprawny.
- Rozumie podstawowe pojęcia związane z marketingiem, marketingiem mix oraz marketingiem internetowym na wystarczającym poziomie.
- Potrafi określić zadania marketingu w sposób ogólny.
- Uczeń potrafi zidentyfikować różnego rodzaju oprogramowanie komputerowe do prowadzenia działań marketingowych w większości przypadków.
- Jest w stanie poprawnie zdefiniować podstawowe pojęcia związane z zapytaniem ofertowym i handlowym.
- Potrafi sporządzać kalkulację cen sprzedaży produktów informatycznych w sposób wystarczający.
- Posiada wystarczającą wiedzę dotyczącą zasad ustalania cen towarów.
- Potrafi określić pojęcia związane z negocjacjami handlowymi na poziomie podstawowym.
- Potrafi przeprowadzać negocjacje handlowe w sposób akceptowalny.
- Potrafi prowadzić doradztwo związane z wyborem usług przez klienta w sposób wystarczający.
- Jest w stanie w wystarczającym stopniu zdefiniować podstawowe pojęcia związane z umową sprzedaży produktów informatycznych.
- Potrafi opracować umowę sprzedaży w sposób akceptowalny.
- Posiada wystarczającą wiedzę dotyczącą procedur postępowania reklamacyjnego i przepisów prawa dotyczących praw konsumenta.
- Potrafi określić pojęcia związane z opakowaniami na wystarczającym poziomie.
- Rozumie rodzaje opakowań towarów w sposób ogólny.
- Stosuje zasady pakowania i oznakowania towarów w sposób akceptowalny.
- Potrafi określić pojęcia związane z odpadami na poziomie podstawowym.
- Uczeń stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej w większości przypadków.
- Poprawnie definiuje podstawowe pojęcia związane z systemem informatycznym.
- Ma podstawową wiedzę na temat roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Wyjaśnia ewolucję systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem w sposób akceptowalny.
- Rozróżnia podstawowe rodzaje systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Opisuje moduły funkcjonalne systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa w sposób zadowalający.
- Potrafi określić zasady bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych w systemach informatycznych na poziomie podstawowym.
- Charakteryzuje system CRM i rozumie jego funkcjonalność oraz zasady wdrażania go w przedsiębiorstwie na poziomie podstawowym.
- Potrafi projektować system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych na poziomie podstawowym.
- Stosuje systemy informatyczne wspomagające dystrybucję towarów i produktów

informatycznych na akceptowalnym poziomie.

- Uczeń potrafi określić pojęcia związane z e-commerce oraz określić sektory handlu elektronicznego na wystarczającym poziomie.

**Ocenę dobrą otrzymuje uczeń, który:**

- Konsekwentnie stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Potrafi dokładnie określić podstawowe pojęcia związane z logistyką.
- Zna rodzaje logistyki i podstawowe pojęcia związane z dystrybucją w szczególności.
- Rozumie rodzaje dystrybucji i jest w stanie określić zadania dystrybucji w sposób szczegółowy.
- Potrafi dokładnie określić kanały dystrybucji.
- Posiada wiedzę na temat zaawansowanych metod zarządzania procesami dystrybucji.
- Zna podstawowe pojęcia związane z transportem i magazynowaniem, a także rodzaje transportu i magazynowania towarów w szczególności.
- Potrafi określić podstawowe pojęcia związane z inwentaryzacją towarów i sporządza inwentaryzację dokładnie.
- Rozumie podstawowe pojęcia związane z marketingiem, marketingiem mix oraz marketingiem internetowym w sposób szczegółowy.
- Potrafi dokładnie określić zadania marketingu.
- Potrafi zidentyfikować różnego rodzaju oprogramowanie komputerowe do prowadzenia działań marketingowych w sposób zaawansowany.
- Poprawnie i szczegółowo definiuje podstawowe pojęcia związane z zapytaniem ofertowym i handlowym.
- Sporządza kalkulacje cen sprzedaży produktów informatycznych w sposób dokładny.
- Posiada zaawansowaną wiedzę dotyczącą zasad ustalania cen towarów.
- Zna pojęcia związane z negocjacjami handlowymi w sposób szczegółowy.
- Przeprowadza negocjacje handlowe w sposób zaawansowany.
- Potrafi prowadzić doradztwo związane z wyborem usług przez klienta na poziomie zaawansowanym.
- Dokładnie definiuje podstawowe pojęcia związane z umową sprzedaży produktów informatycznych.
- Opracowuje umowy sprzedaży w sposób dokładny i zaawansowany.
- Posiada głęboką wiedzę dotyczącą procedur postępowania reklamacyjnego i przepisów prawa dotyczących praw konsumenta.
- Doskonale określa pojęcia związane z opakowaniami i rodzajami opakowań towarów.
- Stosuje zasady pakowania i oznakowania towarów w sposób doskonały.
- Posiada głęboką wiedzę na temat pojęć związanych z odpadami i używa zasady gospodarowania odpadami na poziomie zaawansowanym.
- Doskonale stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Perfekcyjnie definiuje podstawowe pojęcia związane z systemem informatycznym.
- Posiada zaawansowaną wiedzę na temat roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Doskonale wyjaśnia ewolucję systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Rozróżnia zaawansowane rodzaje systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Doskonale opisuje moduły funkcjonalne systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa.
- Perfekcyjnie określa zasady bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych

w systemach informatycznych.

- Perfekcyjnie charakteryzuje system CRM, jego funkcjonalność oraz zasady wdrażania go w przedsiębiorstwie.
- Doskonale projektuje system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Doskonale stosuje systemy informatyczne wspomagające dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Wykazuje doskonałe zrozumienie i praktyczne umiejętności w zakresie wymagań programowych.
- Uczeń jest w stanie zaprojektować sklep internetowy.
- Uczeń potrafi zaimplementować własny system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Uczeń potrafi zarządzać kupnem i sprzedażą produktów.
- Uczeń stosuje pojęcia związane z handlem aukcyjnym.
- Uczeń korzysta z różnych rodzajów aukcji internetowych.

**Ocenę bardzo dobrą otrzymuje uczeń, który:**

- Doskonale stosuje zasady bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Posiada dogłębną wiedzę na temat podstawowych pojęć związanych z logistyką.
- Zna rodzaje logistyki i podstawowe pojęcia związane z dystrybucją w sposób dogłębny.
- Ma głęboką wiedzę na temat rodzajów dystrybucji i zadań dystrybucji.
- Dokładnie określa kanały dystrybucji.
- Jest ekspertem w zakresie zaawansowanych metod zarządzania procesami dystrybucji.
- Posiada dogłębną wiedzę na temat podstawowych pojęć związanych z transportem i magazynowaniem, a także rodzajów transportu i magazynowania towarów.
- Perfekcyjnie określa podstawowe pojęcia związane z inwentaryzacją towarów i sporządza inwentaryzację z precyzją.
- Ma dogłębną wiedzę na temat marketingu, marketingu mix oraz marketingu internetowego, włącznie z zaawansowanymi strategiami i technikami.
- Doskonale określa zadania marketingu, uwzględniając strategie i planowanie marketingowe.
- Doskonale identyfikuje różnego rodzaju oprogramowanie komputerowe do prowadzenia działań marketingowych.
- Perfekcyjnie definiuje podstawowe pojęcia związane z zapytaniem ofertowym i handlowym.
- Sporządza kalkulacje cen sprzedaży produktów informatycznych na poziomie doskonałym.
- Doskonale zna zasady ustalania cen towarów.
- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z negocjacjami handlowymi.
- Przeprowadza negocjacje handlowe na poziomie doskonałym.
- Doskonale prowadzi doradztwo związane z wyborem usług przez klienta.
- Perfekcyjnie definiuje podstawowe pojęcia związane z umową sprzedaży produktów informatycznych.
- Opracowuje umowy sprzedaży na poziomie doskonałym.
- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z reklamacją.
- Doskonale definiuje zasady przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.
- Perfekcyjnie stosuje procedury postępowania reklamacyjnego i przepisy prawa dotyczące praw konsumenta.
- Doskonale określa pojęcia związane z opakowaniami i rodzajami opakowań towarów.
- Perfekcyjnie stosuje zasady pakowania i oznakowania towarów.

- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z odpadami.
- Doskonale używa zasady gospodarowania odpadami.
- Wykazuje doskonale i zaawansowane umiejętności w stosowaniu zasad bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Perfekcyjnie definiuje pojęcia związane z systemem informatycznym.
- Posiada wiedzę na poziomie eksperta na temat roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Doskonale wyjaśnia ewolucję systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Perfekcyjnie rozróżnia systemy wspomagające zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Doskonale opisuje moduły funkcjonalne systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa.
- Jest ekspertem w zakresie zasad bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych w systemach informatycznych.
- Perfekcyjnie charakteryzuje system CRM, jego funkcjonalność oraz zasady wdrażania go w przedsiębiorstwie.
- Projektuje system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych na poziomie zaawansowanym.
- Doskonale stosuje systemy informatyczne wspomagające dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Posługuje się pojęciami związanymi z kampanią promocyjną.
- Potrafi zbierać informacje o rynku i potencjalnych klientach.
- Potrafi dobrze dobrać metody badań i analizy rynku.
- Stosuje różne metody i formy prezentacji towarów.
- Potrafi stosować narzędzia informatyczne wspomagające kampanie promocyjną, takie jak Google Analytics, Google Trends, Google AdWords.

#### **Ocenę celującą otrzymuje uczeń, który:**

- Wykazuje doskonale i zaawansowane umiejętności w stosowaniu zasad bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Posiada wiedzę na poziomie eksperta w zakresie podstawowych pojęć związanych z logistyką.
- Jest ekspertem w dziedzinie rodzajów logistyki oraz szczegółów związanych z dystrybucją.
- Wykazuje głęboką wiedzę i doskonałą orientację w rodzajach dystrybucji oraz zadaniach dystrybucji.
- Perfekcyjnie określa i doskonale zarządza kanałami dystrybucji.
- Jest ekspertem w zaawansowanych metodach zarządzania procesami dystrybucji.
- Posiada wiedzę eksperta w zakresie podstawowych pojęć związanych z transportem i magazynowaniem, włącznie z rodzajami transportu i magazynowania towarów.
- Perfekcyjnie określa i dokładnie sporządza inwentaryzację towarów.
- Jest ekspertem w dziedzinie marketingu, marketingu mix oraz marketingu internetowego, włącznie z zaawansowanymi strategiami i narzędziami.
- Perfekcyjnie określa i doskonale zarządza zadaniami marketingu na poziomie zaawansowanym.
- Wykazuje doskonale i zaawansowane umiejętności w identyfikacji różnego rodzaju oprogramowania komputerowego do prowadzenia działań marketingowych.
- Perfekcyjnie definiuje i doskonale rozumie podstawowe pojęcia związane z zapytaniem ofertowym i handlowym.
- Perfekcyjnie sporządza kalkulacje cen sprzedaży produktów informatycznych na

poziomie doskonałym.

- Doskonale zna i perfekcyjnie stosuje zasady ustalania cen towarów.
- Doskonale określa i doskonale prowadzi negocjacje handlowe.
- Doskonale prowadzi doradztwo związane z wyborem usług przez klienta na poziomie doskonałym.
- Perfekcyjnie definiuje i doskonale opracowuje umowy sprzedaży produktów informatycznych.
- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z reklamacją i perfekcyjnie stosuje zasady przyjmowania i rozpatrywania reklamacji.
- Perfekcyjnie stosuje procedury postępowania reklamacyjnego i przepisy prawa dotyczące praw konsumenta na poziomie doskonałym.
- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z opakowaniami i rodzajami opakowań towarów.
- Perfekcyjnie stosuje zasady pakowania i oznakowania towarów.
- Perfekcyjnie określa pojęcia związane z odpadami i perfekcyjnie używa zasady gospodarowania odpadami na poziomie doskonałym.
- Wykazuje doskonałe i zaawansowane umiejętności we wszystkich aspektach związanych z wymaganiami programowymi.
- Jest ekspertem w zakresie bezpiecznej pracy i ergonomii w pracowni komputerowej.
- Perfekcyjnie definiuje i rozumie wszystkie pojęcia związane z systemem informatycznym.
- Posiada zaawansowaną wiedzę i głębokie zrozumienie roli systemu informatycznego w przedsiębiorstwie.
- Perfekcyjnie wyjaśnia i analizuje ewolucję systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Perfekcyjnie rozróżnia i analizuje różne rodzaje systemów wspomagających zarządzanie przedsiębiorstwem.
- Doskonale opisuje moduły funkcjonalne systemu komputerowego wspomagającego pracę przedsiębiorstwa.
- Jest ekspertem w zakresie zasad bezpieczeństwa teleinformatycznego danych osobowych w systemach informatycznych.
- Perfekcyjnie charakteryzuje system CRM, jego funkcjonalność oraz zasady wdrażania go w przedsiębiorstwie.
- Doskonale projektuje system informatyczny wspomagający dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Perfekcyjnie stosuje systemy informatyczne wspomagające dystrybucję towarów i produktów informatycznych.
- Wykazuje doskonałe i zaawansowane umiejętności w pozycjonowaniu stron internetowych (SEO).
- Monitoruje i optymalizuje działania w obszarze social media, YouTube, e-mail, blogi firmowe, fora branżowe, sieci afiliacyjne.
- Stosuje Geomarketing.
- Potrafi dokonywać automatyzacji kampanii promocyjnych.



Brakuje jednego podręcznika. Proponowana literatura, dokumentacja i kursy to:

1. Marcin Światała, Małgorzata Kieźel. "E-narzędzia oraz przyszłość marketingu w działalności usługodawców logistycznych – wyniki badań." *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, Nr 321, 2017.
2. Chmielarz W. "Systemy biznesu elektronicznego." Difin, Warszawa, 2017.
3. Ciesielski M., Długosz J. "Strategie łańcuchów dostaw." PWE, Warszawa, 2010.
4. Żukowski M. "Twoja firma w social mediach: Podręcznik marketingu internetowego dla małych i średnich przedsiębiorstw." Onepress, 2018.
5. Jon Reed. "Marketing internetowy. Szybkie łącze z klientami." Helion, 2020.
6. Jellinek R. "Trzy filary biznesu w internecie." Jellinek, 2017.
7. Maciorowski A. "E-marketing w praktyce. Strategie skutecznej promocji online." Samo Sedno, Edgard, Warszawa, 2013.
8. Sala P., Królewski J. "E-marketing. Współczesne trendy. Pakiet startowy." Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2016.
9. Marcin Światała. "Typology of Logistics Service Providers According to the Level of Innovativeness." *"Handel Wewnętrzny"*, nr 1/360, 2016, s. 317-333.
10. Krzysztof Dobosz. "Handel elektroniczny." Polsko-Japońska Wyższa Szkoła Technik Komputerowych, Wydawnictwo PJWSTK, Warszawa, 2012.
11. Magdalena Jaciow. "Polskie sklepy internetowe na rynku europejskim."
12. Celina M. Olszak, Kamila Bartuś, Grażyna Billewicz. "Wykorzystanie systemów klasy CRM w działalności biznesowej przedsiębiorstw – wybrane wyniki badań." *"Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach"*, Nr 232, 2015.
13. Węsierski T. "E-COMMERCE w pigułce." Kursy.pl, 2020.
14. Link do materiałów e-waluacji