КРИТЕРИИ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ

по

УП по ОРГАНИЗАЦИЯ НА БРОКЕРСКАТА ДЕЙНОСТ СПП

за XII клас

професия „Брокер", специалност „Недвижими имоти"

1. Формиране на оценка по предмета

Формата на проверка и оценка на знанията се определя от учителя: устно изпитване, писмени и домашни работи, тестове и практически задачи.
В гимназията се прилага следната скала за оценяване:

Процент	Оценка
0-50 %	**Слаб (2)**
51-64 %	**Среден (3)**
65-74 %	**Добър (4)**
75-84 %	**Много добър (5)**
85-100 %	**Отличен (6)**

2. Критерии за оценка

Оценка	Критерии
Слаб (2)	Не покрива ДОС
Среден (3)	Ученикът разпознава, възпроизвежда и изпълнява по образец основни практически действия, свързани с работата на брокера. С помощ участва в делови преговори, набира и класифицира оферти и клиенти, попълва бази данни, разпознава основни методи за оценка и участва в подготовката на оглед и рекламно представяне на имот. Изпитва затруднения при самостоятелното организиране на действията и допуска съществени грешки.
Добър (4)	Ученикът разбира и прилага основните практически правила при работа с клиенти и имоти. Самостоятелно изпълнява стандартни задачи, свързани с набиране на оферти, формиране на клиентска и имотна база данни, водене на преговори, работа с възражения, организация на оглед и подготовка на рекламно съдържание. Подбира подходящи действия и техники за конкретна професионална ситуация и допуска отделни неточности, които не нарушават съществено крайния резултат.
Много добър (5)	Ученикът самостоятелно прилага маркетинговите методи и техники, анализира пазарни ситуации, потребители и конкуренти, прави връзки между елементите на фирменото предлагане и Ученикът самостоятелно прилага, анализира и организира практически дейности, свързани с брокерската работа. Анализира потребностите на клиентите, сравнява подходи при преговори, аргументира такси и комисионни, прилага техники при възражения, анализира характеристики, пазарна и данъчна оценка на имоти и организира оглед. Сравнява варианти, открива проблеми, оценява приложимостта на различни подходи и аргументира решенията си. Допуска само несъществени неточности.. Аргументира решенията си и може да оценява резултатите от маркетинговата дейност.
Отличен (6)	Ученикът демонстрира задълбочени, системни и практически приложими знания и умения. Самостоятелно анализира, планира, организира, изпълнява и оценява комплексни професионални задачи, свързани с делови преговори, работа с клиенти и имоти, ценообразуване, оглед и рекламиране. Подбира и комбинира подходящи техники, оценява резултатите и създава аргументирани решения и стратегии за конкретни професионални ситуации. Работи последователно, точно и уверено.

ЕКК "Геодезисти, ландшафтни архитекти и икономисти"