Wymagania edukacyjne niezbędne do uzyskania poszczególnych ocen śródrocznych i rocznych
z przedmiotu: **Sprzedaż i Rozliczenia Imprez i Usług Turystycznych na cykl kształcenia 2026-2031**
Zawód: Technik Organizacji Turystyki

Dział programowy:
Działania marketingowe w procesie sprzedaży imprez i usług turystycznych

Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dostateczny** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
- wymienia instrumenty promocji imprez i usług turystycznych, - określa pojęcie, funkcje i cele planowania , - wymienia elementy analizy SWOT - wyjaśnia pojęcie biznesplanu, - stosuje metody kształtowania cen, - stosuje zasady różnicowania cen. - wymienia instrumenty marketingu stosowane w sprzedaży imprez i usług turystycznych - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - wymienia instrumenty promocji imprez i usług turystycznych - określa możliwe rodzaje dystrybucji imprez i usług turystycznych	- przeprowadza analizę SWOT wybranego przedsiębiorstwa lub regionu, - wymienia strategie marketingowe, - stosuje cechy dobrego planu, - wymienia rodzaje planów, -potrafi wymienić i charakteryzować zewnętrzne źródła finansujące plan, - określa możliwe rodzaje dystrybucji imprez i usług turystycznych - wymienia instrumenty marketingu stosowane w sprzedaży imprez i usług turystycznych. - wymienia instrumenty marketingu stosowane w sprzedaży imprez i usług turystycznych - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - wymienia instrumenty promocji imprez i usług turystycznych - określa możliwe rodzaje dystrybucji imprez i usług turystycznych	- charakteryzuje wybrane strategie marketingowe, - określa wpływ czynników zewnętrznych na sformułowanie planu, - wymienia cechy planu przedsiębiorstwa oraz opisać sposób budowy planu przedsiębiorstwa, - opracowuje biznesplan biura podróży, - określa zasady planowania regionalnego, - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - prezentuje instrumenty marketingu stosowane w sprzedaży imprez i usług turystycznych - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - opisuje instrumenty promocji imprez i usług turystycznych - określa możliwe rodzaje dystrybucji imprez i usług turystycznych	- opracuje plan rozwoju turystycznego na przykładzie wybranych terenów, -prezentuje plan rozwoju turystycznego nowych szlaków turystycznych, - wykonuje plan rozwoju turystycznego na przykładzie wybranych miast, - dobiera rodzaj kampanii do rodzaju promowanej imprezy turystycznej lub regionu turystycznego, - określa budżet i czas trwania kampanii. - dobiera rodzaj kampanii do rodzaju promowanej imprezy turystycznej lub regionu turystycznego - określa budżet i czas trwania kampanii - stosuje metody kształtowania cen - omawia zasady różnicowania cen	- opracowuje krótkie plany dla hipotetycznej własnej firmy, - dokonuje analizy i oceny planu regionalnego, - wyjaśnia przyczyny korekty planu na wybranym przykładzie, - określa możliwe formy promocji planowanego nowego szlaku turystycznego, - dokonuje analizy SWOT wybranego realizowanego planu rozwoju turystycznego w Polsce. - dobiera rodzaj kampanii do rodzaju promowanej imprezy turystycznej lub regionu turystycznego - określa budżet i czas trwania kampanii - stosuje metody kształtowania cen - prezentuje zasady różnicowania cen

Dział programowy:
Projektowanie materiałów promujących działalność turystyczną

Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dostateczny** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
- wymienia pojęcia: ulotka, broszura, folder, kontrahent, pisma przewodnie - klasyfikuje materiały promocyjne, informatory i katalogi usług turystycznych - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - wykonuje prosty materiał	- przedstawia różnice między produktami promocyjnymi w zakresie zawartych informacji - projektuje pismo przewodnie do klienta/kontrahenta - dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - zawiera podstawowe informacje	- dobiera odpowiednie instrumenty do działań marketingowych - opracowuje oferty prezentujące swój region do katalogów - przygotowuje ofertę usługi/imprezy turystycznej - projektuje odpowiedź na zapytanie ofertowe klienta - wykonuje materiał promocyjny (np.	- sporządza informator dotyczący zagospodarowania turystycznego własnego regionu - projektuje ulotkę promującą usługę/imprezę turystyczną - stosuje zasady projektowania materiałów promujących działalność i produkty przedsiębiorstwa branży	- analizuje materiały i tworzy prezentacje multimedialne dotyczące atrakcji turystycznych - realizuje nowatorskie działania podczas wykonywania zadań związanych z projektowaniem materiałów promujących działalność i produkty przedsiębiorstwa branży

promocyjny (np. ulotkę) - zamieszcza podstawowe informacje o ofercie (nazwa, miejsce, ogólny opis)	(atrakcje, zakres usług, orientacyjna cena lub termin, kontakt)	folder, plakat, oferta) - dobiera treści do rodzaju usługi turystycznej - uwzględnia elementy oferty (program, atrakcje, cena, termin, dane kontaktowe) - dostosowuje przekaz do grupy docelowej - stosuje zasady estetyki, - wykorzystuje podstawowe elementy marketingu (np. hasło reklamowe)	turystycznej - realizuje nowatorskie działania podczas wykonywania zadań związanych z projektowaniem materiałów promujących działalność i produkty przedsiębiorstwa branży turystycznej - dostosowuje treść i formę do wybranej grupy docelowej - stosuje poprawne nazewnictwo branżowe i elementy marketingu turystycznego - projekt jest spójny, estetyczny i funkcjonalny - zawiera kompletne, realistyczne i poprawne informacje o ofercie - wykorzystuje różnorodne środki graficzne i perswazyjne	turystycznej - stosuje zasady projektowania materiałów promujących działalność i produkty przedsiębiorstwa branży turystycznej - realizuje nowatorskie działania podczas wykonywania zadań związanych z projektowaniem materiałów promujących działalność i produkty przedsiębiorstwa branży turystycznej - tworzy oryginalny, profesjonalny materiał promocyjny na wysokim poziomie - projektuje przekaz dla konkretnego segmentu klientów - wykazuje kreatywność i inicjatywę (np. rozszerza projekt o kampanię w mediach społecznościowych , stronę internetową, pakiet usług)
Dział programowy: **Zasady obsługi klienta**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dostateczny** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
- wymienia grupy klientów w turystyce. - analizuje typy klientów. - wymienia wymagania dotyczące ochrony klienta. - omawia podstawowe zasady obsługi klienta. - stosuje podstawowe zasady rozmowy sprzedażowej. - rozpoznaje podstawowe pojęcia związane z obsługą klienta w turystyce - wymienia najważniejsze zasady (np. uprzejmość, kultura osobista) - wskazuje przykłady zachowań właściwych i niewłaściwych	- omawia grupy klientów w turystyce. - charakteryzuje typy klientów. - omawia wymagania dotyczące ochrony klienta. - wymienia podstawowe zasady obsługi klienta. - analizuje formy sprzedaży imprez i usług turystycznych. - omawia podstawowe zasady rozmowy sprzedażowej. - zna etapy obsługi klienta - stosuje zasady w prostych, typowych sytuacjach - rozumie znaczenie komunikacji interpersonalnej	- wskazuje grupy klientów w turystyce. - podaje i omawia typy klientów. - omawia wymagania dotyczące ochrony klienta. - wskazuje podstawowe zasady obsługi klienta. - omawia zasady profesjonalnej obsługi klienta - samodzielnie stosuje je w praktyce - rozwiązuje typowe problemy klientów - dostosowuje komunikację do różnych typów klientów - wykazuje inicjatywę	- wyjaśnia grupy klientów w turystyce - definiuje rodzaje imprez turystycznych. - przedstawia typy klientów w turystyce - proponuje techniki obsługi klienta - wyjaśnia zasady profesjonalnej obsługi imprez. – omawia formy sprzedaży imprez i usług turystycznych. - przedstawia korzyści z profesjonalnie przeprowadzonej rozmowy sprzedażowej. - analizuje jakość obsługi klienta w różnych sytuacjach - stosuje zasady w sposób świadomy i profesjonalny	- porównuje grupy klientów w turystyce - tworzy rodzaje imprez turystycznych. - porównuje typy klientów w turystyce - przedstawia techniki obsługi klienta - konstruuje zasady profesjonalnej obsługi imprez. - porównuje formy sprzedaży imprez i usług turystycznych. - omawia korzyści z profesjonalnie przeprowadzonej rozmowy sprzedażowej. - twórczo rozwija wiedzę z zakresu obsługi klienta - proponuje innowacyjne rozwiązania

			- radzi sobie z trudnym klientem - proponuje rozwiązania konfliktów - wykazuje empatię i wysoką kulturę osobistą	- analizuje rzeczywiste sytuacje z branży turystycznej - wyciąga trafne wnioski - wykazuje samodzielność i kreatywność wykraczającą poza program
Dział programowy: **Umowy dotyczące sprzedaży imprez i usług turystycznych**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dostateczny** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
- rozróżnia umowy cywilnoprawne dotyczące imprez i usług turystycznych. - sporządza umowy cywilnoprawne z kontrahentami z wykorzystaniem formularzy. - wymienia aktualne przepisy prawa dotyczące umów. - wypełnia formularz umowy o świadczenie usług turystycznych. - wymienia aktualne przepisy prawa dotyczące umowy o świadczenie usług turystycznych. - wylicza warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych wybranych biur podróży. wymienia aktualne przepisy prawa dotyczące wysokości składek na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. - wymienia różne techniki negocjacyjne w porozumiewaniu się słownym i pisemnym w branży. - proponuje warunki umów cywilnoprawnych dotyczących imprez i usług turystycznych. - wymienia typowe zachowania przy prowadzeniu negocjacji z kontrahentami, klientami i gośćmi	- charakteryzuje umowy cywilnoprawne dotyczące imprez i usług turystycznych. - sporządza umowy cywilnoprawne z kontrahentami z wykorzystaniem formularzy. - stosuje aktualne przepisy prawa dotyczące umów. - wypełnia formularz umowy o świadczenie usług turystycznych. - stosuje aktualne przepisy prawa dotyczące umowy o świadczenie usług turystycznych. - interpretuje warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych wybranych biur podróży. - omawia aktualne przepisy prawa dotyczące wysokości składek na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. - stosuje różne techniki negocjacyjne w porozumiewaniu się słownym i pisemnym w branży. - negocjuje warunki umów cywilnoprawnych dotyczących imprez i usług turystycznych. - charakteryzuje typowe zachowania przy prowadzeniu negocjacji z kontrahentami, klientami i gośćmi.	- podaje umowy cywilnoprawne dotyczące imprez i usług turystycznych. - sporządza umowy cywilnoprawne z kontrahentami z wykorzystaniem formularzy. - wskazuje aktualne przepisy prawa dotyczące umów. - wypełnia formularz umowy o świadczenie usług turystycznych. - stosuje aktualne przepisy prawa dotyczące umowy o świadczenie usług turystycznych. - interpretuje warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych wybranych biur podróży. - stosuje aktualne przepisy prawa dotyczące wysokości składek na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. - wyjaśnia różne techniki negocjacyjne w porozumiewaniu się słownym i pisemnym w branży. - negocjuje warunki umów cywilnoprawnych dotyczących imprez i usług turystycznych. - przedstawia typowe zachowania przy prowadzeniu negocjacji z kontrahentami, klientami i gośćmi - omawia szczegółowo elementy umowy o imprezę turystyczną - analizuje prawa i obowiązki organizatora oraz klienta - wskazuje konsekwencje niewywiązania się z umowy - stosuje wiedzę w typowych sytuacjach praktycznych	- wyjaśnia umowę cywilnoprawną z kontrahentem z wykorzystaniem materiałów źródłowych. - przedstawia wzór umowy o świadczenie usług turystycznych. - sporządza aneks umowy o świadczenie usług turystycznych. - przedstawia warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych. - przedstawia wysokość składek do odprowadzenia na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. - definiuje deklarację dla Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego. - przedstawia własny pomysł na rozwiązanie problemu z wykorzystaniem wiedzy z zakresu negocjacji . - przedstawia konstruktywne rozwiązania. - wyjaśnia różne rozwiązania problemów - analizuje zapisy umowy i ocenia ich poprawność - rozróżnia różne typy umów w turystyce (np. impreza turystyczna, usługa pojedyncza) - rozwiązuje problemy związane z realizacją umowy (np. reklamacje, zmiany warunków) - stosuje przepisy w praktyce	- sporządza umowę cywilnoprawną z kontrahentem z wykorzystaniem materiałów źródłowych. - tworzy wzór umowy o świadczenie usług turystycznych. -proponuje aneks umowy o świadczenie usług turystycznych. - opracowuje warunki uczestnictwa w imprezach turystycznych. - oblicza wysokość składek do odprowadzenia na Turystyczny Fundusz Gwarancyjny. - tworzy deklarację dla Turystycznego Funduszu Gwarancyjnego. -opracowuje własny pomysł na rozwiązanie problemu z wykorzystaniem wiedzy z zakresu negocjacji . - wskazuje konstruktywne rozwiązania. - ocenia różne rozwiązania problemów - interpretuje przepisy prawa dotyczące umów turystycznych - analizuje rzeczywiste dokumenty i przypadki z branży turystycznej - proponuje rozwiązania sytuacji problemowych (np. spory klient–organizator)

Dział programowy: **Sprzedaż imprez i usług turystycznych**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dostateczny** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
-wymienia techniki obsługi klienta. - wylicza metody komunikacji werbalnej. - wymienia metody komunikacji niewerbalnej. - wskazuje najczęstsze przyczyny sytuacji stresowych w pracy zawodowej. -wymienia sposoby radzenia sobie z emocjami stresem. - wyjaśnia mowę ciała w komunikacji z klientami i kontrahentami. - wylicza aktywne metody słuchania. -przyjmuje płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych różne formy płatności przy sprzedaży imprez i usług turystycznych. - przyjmuje płatność w gotówce. - obsługuje terminal płatniczy. - sporządza fakturę. - sporządza fakturę procedura marży dla biur podróży. - sporządza notę korygującą. - sporządza fakturę korygującą. - sporządza druk i KP, KW. - rozpoznaje podstawowe pojęcia (np. impreza turystyczna, usługa turystyczna, klient) - wymienia podstawowe formy sprzedaży (np. bezpośrednia, internetowa) - wskazuje rolę sprzedawcy w turystyce	- podaje techniki obsługi klienta. - stosuje metody komunikacji werbalnej. - stosuje metody komunikacji niewerbalnej. - wskazuje najczęstsze przyczyny sytuacji stresowych w pracy zawodowej. - stosuje sposoby radzenia sobie z emocjami stresem. - wyjaśnia mowę ciała w komunikacji z klientami i kontrahentami -definiuje aktywne metody słuchania. - realizuje płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych. - wykorzystuje różne formy płatności przy sprzedaży imprez i usług turystycznych. - sporządza notę korygującą - sporządza fakturę korygującą. - sporządza druk i KP, KW. - wyjaśnia, na czym polega sprzedaż imprez i usług turystycznych - zna etapy procesu sprzedaży - wymienia podstawowe techniki sprzedaży - potrafi obsłużyć klienta w prostych, typowych sytuacjach	- stosuje techniki obsługi klienta. - stosuje metody komunikacji werbalnej. - stosuje metody komunikacji niewerbalnej. - wskazuje najczęstsze przyczyny sytuacji stresowych w pracy zawodowej. - stosuje sposoby radzenia sobie z emocjami i stresem. - wyjaśnia mowę ciała w komunikacji z klientami i kontrahentami. - definiuje aktywne metody słuchania. - przyjmuje płatności podczas sprzedaży imprez i usług turystycznych. - wykorzystuje różne formy płatności przy sprzedaży imprez i usług turystycznych – przyjmuje płatność w gotówce - obsługuje terminal płatniczy. - sporządza fakturę. - sporządza fakturę procedura marży dla biur podróży. - sporządza notę korygującą. - sporządza fakturę korygującą. - przyjmuje płatność w gotówce - obsługuje terminal płatniczy. - sporządza fakturę. - sporządza fakturę procedura marży dla biur podróży. - sporządza notę korygującą. - sporządza fakturę korygującą. -sporządza druki KP, KW. -omawia etapy sprzedaży i stosuje je w praktyce - dobiera ofertę do potrzeb klienta - stosuje techniki sprzedaży (np. prezentacja oferty, argumentacja) - rozwiązuje typowe problemy w procesie sprzedaży	-przedstawia analizę własnych kompetencji -przedstawia zastosowanie technik radzenia sobie z emocjami i stresem. -omawia techniki obsługi klienta. -wyjaśnia mowę ciała w komunikacji z klientami i kontrahentami. -definiuje aktywne metody słuchania. - wyjaśnia zasady sprzedaży imprez i usług turystycznych zgodnie z procedurą przetwarzania danych osobowych (RODO) -przedstawia zmiany zachodzące w turystyce - ilustruje operacje na kasie fiskalnej. -analizuje poprawność przygotowanych dokumentów potwierdzających płatność - analizuje potrzeby klienta i dostosowuje ofertę w sposób kompleksowy - skutecznie stosuje różne techniki sprzedaży i negocjacji - radzi sobie z obiekcjami klienta - prowadzi sprzedaż w sposób profesjonalny i samodzielny	-tworzy analizę własnych kompetencji - analizuje zastosowanie technik radzenia sobie z emocjami i stresem. -stosuje techniki obsługi klienta - wykazuje się otwartością na zmiany w zakresie nowych technik i technologii stosowanych w branży. - ilustruje mowę ciała w komunikacji z klientami i kontrahentami. - definiuje aktywne metody słuchania. - wyjaśnia zasady sprzedaży imprez i usług turystycznych zgodnie z procedurą przetwarzania danych osobowych (RODO) -porównuje zmiany zachodzące w turystyce. - wykonuje operacje na kasie fiskalnej. - weryfikuje poprawność przygotowanych dokumentów potwierdzających płatność - twórczo rozwija strategie sprzedaży usług turystycznych - analizuje rynek i zachowania klientów - proponuje innowacyjne rozwiązania sprzedażowe (np. nowe kanały, promocje) - wykazuje samodzielną, inicjatywę i wysoką skuteczność działania

Dział programowy: **Rozliczanie merytoryczne imprez i usług turystycznych**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dopuszczający** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
- zna pojęcia: sprawozdanie z przebiegu imprezy turystycznej , notatka służbowa, reklamacja, rozliczenie, tabela frankfurcka, podatki - sporządza sprawozdanie z przebiegu imprezy turystycznej - sporządza notatkę służbową dotyczące imprezy i usługi turystycznej - wymienia powody reklamacji klienta - opisuje elementy odpowiedzi na reklamację klienta	- wymienia i opisuje elementy merytorycznego rozliczenia imprez i usług turystycznych z biurem podróży, kontrahentem, touroperatorem i agentem - opisuje elementy sprawozdania z przebiegu imprezy turystycznej - opisuje elementy notatki służbowej dotyczące imprezy i usługi turystycznej - wymienia powody reklamacji klienta - opisuje elementy odpowiedzi na reklamację klienta - stosuje tabelę frankfurcką do sporządzenia reklamacji - wymienia stawki podatku VAT w turystyce - zna zasady rozliczania podatku VAT w turystyce	- dokonuje oceny i rozliczenia merytorycznego imprez i usług turystycznych - rozlicza podatek VAT w turystyce	- analizuje poprawność sporządzania sprawozdanie z przebiegu imprezy turystycznej - analizuje poprawność sporządzania notatki służbowej dotyczące imprezy i usługi turystycznej	- proponuje rozwiązania mające na celu polepszenie poziomu i jakości świadczonych usług turystycznych monitoruje wykonanie zadania - realizuje nowatorskie działania podczas wykonywania zadań zawodowych
Dział programowy: **Rozliczanie finansowe imprez i usług turystycznych - rozliczanie i sporządzanie rozliczeń przychodów i kosztów imprez i usług turystycznych**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dopuszczający** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
-zna pojęcie rozliczanie przychodów i kosztów imprez i usług turystycznych, zestawienie kosztów i rozliczenia imprezy turystycznej, zaliczka, delegacja, ewidencja marży, terminy zobowiązań podatkowych , faktura, nota korygująca, -sporządza wykazu poniesionych wydatków -oblicza sumę poniesionych wydatków	-opisuje zasady rozliczania zaliczki i delegacji -sporządza druk rozliczenia zaliczki -sporządza druk dowód wewnętrzny -sporządza karty rozliczeniowej imprezy turystycznej -zna zasady posługiwania się kasą fiskalna	-opisuje zasady ewidencji marży rozróżnia terminy zobowiązań finansowych -sporządza notę korygującej -sporządza fakturę korygującej -sporządza notę obciążeniowej -sporządza fakturę za wykonane usługi turystyczne	-weryfikuje zobowiązania finansowe w stosunku do kontrahentów i usługodawców -analizuje poniesione wydatki w stosunku do planowanych wydatków -oblicza zobowiązania finansowe biura podróży wynikające z rozliczenia imprez i usług turystycznych z zachowaniem przepisów prawa podatkowego	-proponuje rozwiązania mające na celu polepszenie poziomu i jakości świadczonych usług turystycznych -monitoruje wykonanie zadania - realizuje nowatorskie działania podczas wykonywania zadań zawodowych

-przelicza wartość brutto na netto -sporządza zestawienie wpływów i kosztów imprez i usług turystycznych -oblicza wysokość marży i podatku VAT od imprezy turystycznej -oblicza wysokość marży i podatku VAT od usługi turystycznej -sporządza fakturę procedura marży dla biur podróży -sporządza notę korygującej				
Dział programowy: **Rozliczanie finansowe imprez i usług turystycznych - sporządzanie dokumentacji dotyczącej rozliczeń imprez i usług turystycznych**				
Dopuszczający **Uczeń/uczennica:**	**Dopuszczający** **Uczeń/uczennica:**	**Dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Bardzo dobry** **Uczeń/uczennica:**	**Celujący** **Uczeń/uczennica:**
-zna pojęcia podatek dochodowy, podatkowa księga przychodów i rozchodów, operacje gospodarcze, ZUS, deklaracje ZUS -opisuje dokumentację rozliczeniową imprez turystycznych zgodnie z obowiązującymi zasadami -opisuje stosowania podatku dochodowego od działalności gospodarczej w turystyce -opisuje operacje gospodarcze w działalności biura podróży	-wymienia programy komputerowe do rozliczania imprez i usług turystycznych opisuje elementy deklaracji VAT-7 -zna zasady komunikacji z ZUS sporządza dokumentację rozliczenia imprezy turystycznej własnej -opisuje zasady prowadzenia podatkowej księgi przychodów i rozchodów (PKPiR)	-posługuje się programami komputerowymi w celu rozliczenia imprez i usług turystycznych -sporządza dokumentację rozliczenia imprezy turystycznej typu konferencja -sporządza dokumentację rozliczenia imprezy krajowej -sporządza dokumentację rozliczenia imprezy wypoczynkowe rozliczenia imprezy kwalifikowanej -sporządza dokumentację rozliczenia imprezy dla dzieci i młodzieży	-sporządza deklarację ZUS sporządza dokumentację rozliczenia udziału w targach turystycznych -sporządza dokumentację rozliczenia imprezy zagranicznej -sporządza dokumentację potrafi sporządzić wpisy do podatkowej księgi przychodów i rozchodów (PKPiR) -opisuje na czym polega kontrola działalności biura podróży	-sporządza jednolity plik kontrolny -wskazuje obszary odpowiedzialności prawnej za podejmowane zadania

Opracowała: Ewa Guść