ZESTAW PODRĘCZNIKÓW NA ROK SZKOLNY 2016/2017 Typ szkoły: zasadnicza szkoła zawodowa

Klasa druga Profil/kierunek: sprzedawca

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Przedmiot | Tytuł podręcznika | Autor/Autorzy | Wydawnictwo | Nr dopuszczenia |
| J. polski  | Język polski 2. Podręcznik dla zasadniczej szkoły zawodowej | Barbara Chuderska | Wydawnictwo Pedagogiczne OPERON Sp. z o.o. | 526/2/2013 |
| J. angielski  | Podręczniki zostaną podane we wrześniu po dokonaniu diagnozy umiejętności językowych uczniów |
| Historia | „Poznać przeszłość. Wiek XX.” Podręcznik do historii dla szkół ponadgimnazjalnych. Zakres podstawowy. | Stanisław Roszak, Jarosław Kłaczkow | Nowa Era Spółka z o.o. | 525/2012 |
| Matematyka | Matematyka część 1. Podręcznik do zasadniczej szkoły zawodowej | Bożena Kiljańska, Adam Konstantynowicz, Anna Konstantynowicz, Małgorzata Pająk, Grażyna Ukleja | Wydawnictwo Pedagogiczne OPERON Sp. z o.o. | 507/1/2012/2015 |
| Religia | Mocni nadzieją | Praca zbiorowa | 1114/2013 | Św.Stanisława Kraków |
| Informatyka | Informatyka. Zakres podstawowy. Podręcznik dla szkół Ponadgimnazjalnych | Arkadiusz Gawełek | OPERON | 452/2012 |
| Przedsiębiorca w handlu | Przedsiębiorca w handlu | Maria WajgnerAgnieszka Urzędowska-Wardencka | WSiP | 12/2014 |
| Towar jako przedmiot handlu | Organizowanie sprzedaży. Część 1. Towar jako przedmiot handlu | D. AndrzejczakA. MikinaM. D. Wajgner | WSiP | 5/2014 |
| Organizacja i techniki sprzedaży | Organizacja sprzedaży. Część 2 Organizacja i techniki sprzedaży | D. AndrzejczakA. MikinaM. D. WajgnerB. Rzeżnik | WSiP | 6/2014 |
| Obsługa klientów | Sprzedaż towarów. Część 1. Obsługa klienta | D. AndrzejczakA. MikinaM. D. WajgnerB. Rzeżnik | WSiP | 7/2014 |
| Sprzedaż towarów | Sprzedaż towarów. Część 2. Zajęcia w pracowni | J. Józwiak, M. Knap | WSiP | 8/2014 |
| Sprzedaż towarów. Część 3. Zajęcia w pracowni. | J. Józwiak, M. Knap | WSiP | 9/2014 |
| Język angielski w działalności handlowej | Język angielski zawodowy. Prowadzenie sprzedaży w praktyce. Kwalifikacja A18. Prowadzenie sprzedaży. Tom 5. | Magdalena Prekiel | eMPi2 | 73/2013 |