

Krajowy Program Odbudowy i Zwiększania Odporności
Komponent A „Odporność i konkurencyjność gospodarki”
Inwestycja A3.1.1 „Wsparcie rozwoju nowoczesnego kształcenia
zawodowego, szkolnictwa wyższego oraz uczenia się przez całe życie”.

RAMOWY PROGRAM NAUCZANIA

DLA BRANŻOWEGO SZKOLENIA ZAWODOWEGO

**W ZAKRESIE Rolniczy handel detaliczny sposobem na zwiększenie
opłacalności produkcji w gospodarstwach ekologicznych**

opracowany w ramach konkursu „Utworzenie i wsparcie funkcjonowania
120 Branżowych Centrów Umiejętności (BCU), realizujących koncepcję
Centrów Doskonałości Zawodowej (CoVEs)”
numer przedsięwzięcia **KPO/22/1/BCU/W/0039**

ZATWIERDZAM

DYREKTOR
ZSCKR w Studzieniu

mgr Elżbieta Butajło

.....

Studzieniec, 2025

Str. 1

Zamieszczony program nauczania odzwierciedla jedynie stanowisko autorów i instytucja finansująca nie ponosi odpowiedzialności za umieszczoną w nich zawartość merytoryczną.

1. CZAS TRWANIA, ORGANIZACJA

Uczestnicy branżowego szkolenia zawodowego:	Nauczyciele teoretycznych i praktycznych przedmiotów zawodowych rolniczych, instruktorzy praktycznej nauki zawodu w zakresie branży rolniczej
Czas trwania:	26-27 wrzesień 2025
Liczba godzin kształcenia:	20 godzin, w tym 10 godzin zajęć teoretycznych oraz 10 godzin zajęć praktycznych
Sposób organizacji szkolenia:	wykład, dyskusja, praca w grupie, gry dydaktyczne, case study, filmy dydaktyczne

2. WYMAGANIA WSTĘPNE DLA UCZESTNIKÓW BRANŻOWEGO SZKOLENIA ZAWODOWEGO

Podstawowe wiadomości z zakresu produkcji rolniczej

3. CELE KSZTAŁCENIA I SPOSOBY ICH OSIĄGANIA, Z UWZGLĘDNIENIEM MOŻLIWOŚCI INDYWIDUALIZACJI PRACY UCZESTNIKÓW BRANŻOWEGO SZKOLENIA ZAWODOWEGO, W ZALEŻNOŚCI OD ICH POTRZEB I MOŻLIWOŚCI

Uczestnicy szkolenia mają zdobyć podstawową wiedzę związaną rolniczym handlem dydaktycznym (RHD): czym jest RHD, jakie są przepisy prawne warunkujące założenie i prowadzenie RHD, jakie produkty mogą być sprzedawane w ramach RHD. Mają też zdobyć umiejętności przydatne w rejestracji (poznać procedurę rejestracji podmiotów prowadzących rolniczy handel detaliczny). Mają też zdobyć wiedzę oraz nabyć umiejętności pozwalające na skuteczne komunikowanie się z otoczeniem biznesowym oraz klientami. Mają poznać oraz nauczyć się stosować optymalne strategie marketingowe, jak również style i techniki negocjowania przydatne w prowadzeniu tego typu działalności gospodarczej. Osiągną te cele uczestnicząc w wykładach, jak również biorąc udział w moderowanych dyskusjach, pracach grupowych i grach dydaktycznych przygotowanych i przeprowadzonych przez prowadzącego szkolenie. W trakcie szkolenia będzie też możliwość indywidualnych konsultacji z prowadzącym szkolenie, w zależności od potrzeb sygnalizowanych przez uczestników szkolenia.

Cel kształcenia	Sposoby osiągnięcia celu	Uwzględnienie indywidualizacji
Poznanie zasad i przepisów dotyczących rolniczego handlu detalicznego	- Wykłady prawne i prezentacje przepisów - Analiza przykładów gospodarstw prowadzących RHD	- Możliwość dyskusji i konsultacji indywidualnych - Uczestnicy analizują przepisy w kontekście własnej pracy dydaktycznej
Zrozumienie znaczenia RHD dla opłacalności gospodarstw ekologicznych	- Studium przypadków gospodarstw ekologicznych - Obliczenia ekonomiczne i porównawcze	- Indywidualne ćwiczenia na danych liczbowych - Uczestnicy opracowują modele do wykorzystania w nauczaniu
Poznanie zasad marketingu i komunikacji z klientem	- Warsztaty marketingowe - Praca nad strategią komunikacji i promocji	Uczestnicy przygotowują własne propozycje prowadzą negocjacje w zakresie interesujących problemów
Przygotowanie do wdrażania RHD w programie nauczania i zajęciach praktycznych	- Projektowanie scenariuszy lekcji - Przygotowanie planów zajęć terenowych	Każdy nauczyciel tworzy własny konspekt lub moduł szkoleniowy
Rozwijanie umiejętności przekazywania wiedzy o RHD i ekologii	- Ćwiczenia metodyczne - Wspólna analiza doświadczeń i dobrych praktyk	- Indywidualne konsultacje dydaktyczne - Dostosowanie treści do poziomu uczniów i specyfiki szkół

4. PLAN NAUCZANIA OKREŚLAJĄCY NAZWĘ ZAJĘĆ ORAZ ICH WYMIAR

Nazwa zajęć	Liczba godzin kształcenia
Rolniczy handel detaliczny (RHD) jako jedna z form handlu detalicznego - wykład	3
Rolniczy handel detaliczny (RHD) jako jedna z form handlu detalicznego - ćwiczenia	2
Rolniczy handel detaliczny - działalność aktywizująca skracanie łańcuchów dostaw żywności do konsumenta - wykład	3

Rolniczy handel detaliczny - działalność aktywizująca skracanie łańcuchów dostaw żywności do konsumenta - ćwiczenia	2
Marketing i komunikacja z klientem - wykład	2
Marketing i komunikacja z klientem - warsztaty	3
Style i techniki negocjowania z klientem - wykład	2
Style i techniki negocjowania z klientem - warsztaty	3
RAZEM:	20

5. TREŚCI NAUCZANIA W ZAKRESIE POSZCZEGÓLNYCH ZAJĘĆ

Nazwa zajęć Rolniczy handel detaliczny (RHD) jako jedna z form handlu detalicznego
Oczekiwane efekty kształcenia: wiedza lub umiejętności zawodowe w zakresie dziedziny zawodowej, przydatne do wykonywania zawodu:
Słuchacze zdobędą wiedzę na temat tego czym jest rolniczy handel detaliczny (RHD), jak rozpocząć działalność w ramach rolniczego handlu detalicznego po uprzedniej rejestracji, warunków prowadzenia RHD, podstawowych wymagań dla rolniczego handlu detalicznego z zakresu bezpieczeństwa żywności, oznakowania żywności, zdobędą umiejętność sporządzania wniosku o wpis zakładu prowadzącego rolniczy handel detaliczny.
w tym kształtujące umiejętności cyfrowe:
Zdobędą wiedzę i nabędą umiejętności potrzebne do poszukiwania informacji oraz dokumentów prawnych dostępnych w Internecie, związanych z rejestracją i prowadzeniem rolniczego handlu detalicznego.
w tym kształtujące umiejętności związane z transformacją ekologiczną:
Zdobędą wiedzę i umiejętności potrzebne do prowadzenia rolniczego handlu detalicznego w kontekście spełniania wymogów zgodnych z koncepcją zrównoważonego rozwoju, który łączy cele gospodarcze ze środowiskowymi i społecznymi.
Nazwa zajęć Rolniczy handel detaliczny - działalność aktywizująca skracanie łańcuchów dostaw żywności do konsumenta
Oczekiwane efekty kształcenia: wiedza lub umiejętności zawodowe w zakresie dziedziny zawodowej, przydatne do wykonywania zawodu:

Zdobędą wiedzę i umiejętności pozwalające na prowadzenie RHD jako formy działalności, która umożliwi rolnikom sprzedaż produktów bezpośrednio konsumentom, skracając łańcuch dostaw żywności do konsumenta. Zdobędą wiedzę na temat możliwych rozwiązań organizacyjnych, dzięki czemu będą potrafili wybrać rozwiązania, które są dla nich optymalne.
w tym kształtujące umiejętności cyfrowe:
Zdobędą wiedzę i naberą umiejętności potrzebne do poszukiwania informacji w Internecie na temat optymalnych rozwiązań organizacyjnych związanych w prowadzeniem rolniczego handlu detalicznego.
w tym kształtujące umiejętności związane z transformacją ekologiczną:
Zdobędą wiedzę i umiejętności potrzebne do wyboru optymalnych rozwiązań organizacyjnych w kontekście spełniania wymogów zgodnych z koncepcją zrównoważonego rozwoju i transformacji ekologicznej.
Nazwa zajęć Marketing i komunikacja z klientem
Oczekiwane efekty kształcenia: wiedza lub umiejętności zawodowe w zakresie dziedziny zawodowej, przydatne do wykonywania zawodu:
Słuchacze zdobędą wiedzę na temat podstawowych narzędzi marketingowych – marketing mix (produkt, cena, promocja, dystrybucja). Poznają strategie marketingowe oraz nauczą się korzystać z systemu informacji marketingowej. Poznają znaczenie oraz zdobędą umiejętność prowadzenia badań marketingowych, działań promocyjnych oraz zdobędą wiedzę na temat ich roli w komunikacji z klientami. Poznają elementy procesu komunikowania, jak również mechanizmy wywierania wpływu na zachowanie ludzi. Nauczą się rozpoznawać metody wpływu interpersonalnego oraz skutecznie się przed nimi bronić.
w tym kształtujące umiejętności cyfrowe:
Zdobędą wiedzę i naberą umiejętności potrzebne do poszukiwania informacji w Internecie na temat narzędzi i strategii marketingowych.
w tym kształtujące umiejętności związane z transformacją ekologiczną:
Zdobędą wiedzę i umiejętności potrzebne do wyboru optymalnych rozwiązań marketingowych w kontekście spełniania wymogów zgodnych z koncepcją zrównoważonego rozwoju i transformacji ekologicznej.
Nazwa zajęć Style i techniki negocjowania z klientem
Oczekiwane efekty kształcenia: wiedza lub umiejętności zawodowe w zakresie dziedziny zawodowej, przydatne do wykonywania zawodu:

Słuchacze poznają style i sposoby prowadzenia negocjacji. Będą potrafili stosować odpowiednie techniki negocjacyjne. Poznają cechy charakteryzujące dobrego negocjatora oraz będą potrafili przyjmować różne role poszczególnych członków zespołu negocjacyjnego.

w tym kształtujące umiejętności cyfrowe:

Zdobędą wiedzę i nabędą umiejętności potrzebne do poszukiwania informacji w Internecie na temat stosowania optymalnych argumentów potrzebnych do prowadzenia negocjacji oraz użycia skutecznych strategii negocjacyjnych.

w tym kształtujące umiejętności związane z transformacją ekologiczną:

Zdobędą wiedzę i umiejętności potrzebne do wyboru optymalnych stylów i technik negocjacyjnych, jak również argumentów zachęcających do stosowania rozwiązań zgodnych z koncepcją zrównoważonego rozwoju i transformacji ekologicznej.

6. WYKAZ LITERATURY ORAZ NIEZBĘDNYCH ŚRODKÓW I MATERIAŁÓW DYDAKTYCZNYCH

Wykaz literatury

Rozporządzenie (WE) nr 178/2002 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 28 stycznia 2002 r. ustanawiające ogólne zasady i wymagania prawa żywnościowego, powołujące Europejski Urząd ds. Bezpieczeństwa Żywności oraz ustanawiające procedury w zakresie bezpieczeństwa żywności (tzw. konstytucja prawa żywnościowego)

Rozporządzenie (WE) nr 852/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie higieny środków spożywczych

Rozporządzenie (WE) nr 853/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu do żywności pochodzenia zwierzęcego

Rozporządzenie (WE) nr 854/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. ustanawiające szczególne przepisy dotyczące organizacji urzędowych kontroli w odniesieniu do produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do spożycia przez ludzi

Rozporządzenie (WE) nr 882/2004 Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 29 kwietnia 2004 r. w sprawie kontroli urzędowych przeprowadzanych w celu sprawdzenia zgodności z prawem paszowym i żywnościowym oraz regułami dotyczącymi zdrowia zwierząt i dobrostanu zwierząt

Rozporządzenie Komisji (UE) nr 601/2014 z dnia 4 czerwca 2014 r. zmieniające załącznik II do rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1333/2008 w odniesieniu do kategorii żywności

„Mięso” oraz w odniesieniu do stosowania określonych dodatków do żywności w surowych wyrobach mięsnych.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 543/2008 z dnia 16 czerwca 2008 r. wprowadzające szczegółowe przepisy wykonawcze do rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w sprawie niektórych norm handlowych w odniesieniu do mięsa drobiowego.

Rozporządzenie Komisji (WE) nr 589/2008 z dnia 23 czerwca 2008 r. ustanawiające szczegółowe zasady wykonywania rozporządzenia Rady (WE) nr 1234/2007 w sprawie norm handlowych w odniesieniu do jaj.

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 15 grudnia 2016 r. w sprawie sposobu ustalania weterynaryjnego numeru identyfikacyjnego (Dz. U. poz. 2161)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2016 r. w sprawie maksymalnej ilości żywności zbywanej w ramach rolniczego handlu detalicznego oraz zakresu i sposobu jej dokumentowania (Dz. U. poz. 2159)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 16 grudnia 2016 r. w sprawie rejestru zakładów produkujących produkty pochodzenia zwierzęcego lub wprowadzających na rynek te produkty oraz wykazów takich zakładów (Dz. U. poz. 2192)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 21 marca 2016 r. w sprawie szczegółowych warunków uznania działalności marginalnej, lokalnej i ograniczonej (Dz. U. poz. 451).

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 23 grudnia 2014 roku w sprawie znakowania poszczególnych rodzajów środków spożywczych (Dz. U. z 2014 r. poz. 29)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 29 lipca 2003 roku w sprawie szczegółowych wymagań w zakresie jakości handlowej dżemów, konfitur, galaretek, marmolad, powideł śliwkowych oraz słodzonego przecieru z kasztanów jadalnych (Dz. U. z 2003 r. Nr 143, poz. 1398; z 2004 r. Nr 73, poz. 662)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 3 października 2003 roku w sprawie szczegółowych wymagań w zakresie jakości handlowej miodu (Dz. U. z 2003 r. Nr 181, poz. 1773; z 2004 r. Nr 40, poz. 370 i z 2015 r. poz. 850)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2003 roku w sprawie szczegółowych wymagań w zakresie jakości handlowej soków i nektarów owocowych (Dz. U. z 2014 r. poz. 494; z 2015 r. poz. 798)

Rozporządzenie Ministra Rolnictwa i Rozwoju Wsi z dnia 30 września 2015 r. w sprawie wymagań weterynaryjnych przy produkcji produktów pochodzenia zwierzęcego przeznaczonych do sprzedaży bezpośredniej (Dz. U. poz. 1703)

Rozporządzenie Ministra Zdrowia z dnia 6 czerwca 2007 r. w sprawie dostaw bezpośrednich środków spożywczych (Dz. U. poz. 774)

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1169/2011 z dnia 25 października 2011 r. w sprawie przekazywania konsumentom informacji na temat żywności.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1308/2013 z dnia 17 grudnia 2013 r. ustanawiające wspólną organizację rynków produktów rolnych.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1379/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. w sprawie wspólnej organizacji rynków produktów rybactwa i akwakultury.

Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (WE) nr 1831/2003 z dnia 22 października 2003 r. w sprawie dodatków do żywności.

Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) nr 1337/2013 z dnia 13 grudnia 2013 r. ustanawiające zasady stosowania rozporządzenia (UE) nr 1169/2011 Parlamentu Europejskiego i Rady w odniesieniu do wskazania kraju pochodzenia lub miejsca pochodzenia świeżego, schłodzonego i zamrożonego mięsa ze świń, z owiec, kóz i drobiu.

Ustawa z dnia 15 grudnia 2021 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia prowadzenia przez rolników rolniczego handlu detalicznego (Dz.U. 2022 poz. 138)

Ustawa z dnia 16 grudnia 2005 r. o produktach pochodzenia zwierzęcego (Dz. U. z 2017 r. poz. 242, z późn.zm.)

Ustawa z dnia 16 listopada 2016 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników (Dz. U. poz. 1961)

Ustawa z dnia 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej (Dz. U. z 2016 r. poz. 1829, z późn. zm.)

Ustawa z dnia 21 grudnia 2000 roku o jakości handlowej artykułów rolno – spożywczych.

Ustawa z dnia 25 sierpnia 2006 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. 2006 nr 171 poz. 1225)

Ustawa z dnia 25 sierpnia 2016 r. o bezpieczeństwie żywności i żywienia (Dz.U. 2017 poz. 149, z późn.zm.)

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych (Dz. U. z 2012 r. poz. 361, z późn. zm.).

Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r. o Inspekcji Weterynaryjnej (Dz.U. 2004 nr 33 poz. 287)

Ustawa z dnia 9 listopada 2018 r. o zmianie niektórych ustaw w celu ułatwienia sprzedaży żywności przez rolników do sklepów i restauracji

<http://www.dziennikustaw.gov.pl/>

<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html?locale=pl>

https://ec.europa.eu/food/safety/biosafety/food_hygiene_en

www.minrol.gov.pl

www.wetgiw.gov.pl

www.gis.gov.pl

Wykaz niezbędnych środków i materiałów dydaktycznych

Sala wykładowa, tablica ścieralna, projektor multimedialny, głośniki (potrzebne do odtwarzania filmów dydaktycznych z komputera)

7. SPOSÓB I FORMA PRZEPROWADZENIA EGZAMINU

Słuchacze szkolenia będą zobligowani do udzielenia min. 75% prawidłowych odpowiedzi testu sprawdzającego, składającego się z 20 pytań testowych jednokrotnej odpowiedzi.

Autor/rzy programu nauczania (jeśli dotyczy):

dr inż. Piotr Prus, prof. PBŚ

Nadzór merytoryczny i metodyczny (jeśli dotyczy):

dr inż. Piotr Prus, prof. PBŚ

Opracowanie redakcyjne (jeśli dotyczy):

dr inż. Piotr Prus, prof. PBŚ

