



**Agjencia Kombëtare e Arsimit, Formimit Profesional dhe Kualifikimeve
Drejtoria e Profesioneve dhe Kualifikimeve Profesionale**

STANDARDI I KUALIFIKIMIT PROFESIONAL

“TREGTI ELEKTRONIKE (E-COMMERCE)”

Niveli IV në KSHK¹ , referuar nivelit IV të KEK²

L/3-IV-25

Tiranë, 2025

¹ Korniza Shqiptare e Kualifikimeve

² Korniza Evropiane e Kualifikimeve

Përmbajtja

Emërtimi i kualifikimit	4
Kodi	4
Kohëzgjatja	4
Qëllimi:	4
Kriteret e përgjithshme të pranimit:	4
Mundësitë e kualifikimit të mëtejshëm dhe të punësimit:	4
Ofruesit	4
Data e validimit	4
Data e miratimit	4
Variantet e mëparshme	4
KOMPETENCA TË PËRGJITHSHME	5
NJËSITË E TË NXËNIT TË KUALIFIKIMIT PROFESIONAL:	5
NjN-11-IV-0432-25 Planifikimi dhe organizimi i punës për tregtinë elektronike	5
Rezultatet e të nxënit në njohuri	5
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	6
Kriteret e vlerësimit	7
NjN-11-IV-0356-25 Bazat e ekonomiksit	7
Rezultatet e të nxënit në njohuri	7
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	8
Kriteret e vlerësimit	8
NjN-11-IV-0433-25 Bazat e së drejtës në biznes për tregtinë elektronike	9
Rezultatet e të nxënit në njohuri	9
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	10
Kriteret e vlerësimit	10
NjN-11-IV-0434-25 Bazat e tregtisë	11
Rezultatet e të nxënit në njohuri	11
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	11
Kriteret e vlerësimit	11
NjN-11-IV-0435-25 Menaxhimi i produkteve në platformën online	12
Rezultatet e të nxënit në njohuri	12
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	12
Kriteret e vlerësimit	13
NjN-11-IV-0436-25 Veprime në magazinë	13
Rezultatet e të nxënit në njohuri	13
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	14
Kriteret e vlerësimit	14
NjN-11-IV-0437-25 Bazat e marketingut	14
Rezultatet e të nxënit në njohuri	14
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	15
Kriteret e vlerësimit	15
NjN-11-IV-0438-25 Marketing digjital	16
Rezultatet e të nxënit në njohuri	16
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale	17
Kriteret e vlerësimit	17
NjN-11-IV-0439-25 Bazat e logjistikës	18
Rezultatet e të nxënit në njohuri	18

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	18
Kriteret e vlerësimit.....	19
NjN-11-IV-0440-25 Menaxhimi i të dhënave në tregtinë elektronike	20
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	20
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	20
Kriteret e vlerësimit.....	20
NjN-11-IV-0441-25 Menaxhimi i platformës e-commerce/webshop	21
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	21
Rezultatet e të nxënit shprehi profesionale	22
Kriteret e vlerësimit.....	22
NjN-11-IV-0442-25 Optimizimi i motorëve të kërkimit	23
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	23
Rezultatet e të nxënit shprehi profesionale	24
Kriteret e vlerësimit.....	24
NjN-11-IV-0443-25 Shërbimi ndaj klientit	25
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	25
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	25
Kriteret e vlerësimit.....	26
NjN-11-IV-0444-25 Llogaritje dhe kontabilizime të thjeshta.....	26
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	26
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	27
Kriteret e vlerësimit.....	27
NjN-11-IV-0445-25 Shitjet, pagesat dhe dokumentacioni financiar	27
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	27
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	28
Kriteret e vlerësimit.....	29
NjN-22-IV-0006-24 Sipërmarrje dhe edukim karriere	29
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	29
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	30
Kriteret e vlerësimit.....	30
NjN-23-IV-0005-24 Komunikimi etik dhe profesional	30
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	30
Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale.....	31
Kriteret e vlerësimit.....	31
NjN-11-IV-0446-25 Rregullat e sigurisë në punë dhe mbrojtjes së mjedisit në administrim biznesi	32
Rezultatet e të nxënit në njohuri.....	32
Kriteret e vlerësimit.....	33
Njësitë e të nxënit dhe peshat përkatëse:	34
Modalitetet e vlerësimit	34
Informacion shtesë	35
SHËNIM.....	35

Emërtimi i kualifikimit	Tregti elektronike (e-commerce)		Kodi L/3-IV-25
Kohëzgjatja	4200-6000 orë nocionale	Niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV të KEK	
Qëllimi:	Qëllimi kryesor i kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV në KSHK (4 vjeçar), referuar nivelit IV të KEK, është përgatitja e individëve për t’u punësuar si menaxher i mesëm, në veprimtaritë profesionale që lidhen drejtpërdrejt me fushën e tregtisë elektronike dhe të zhvillojë personalitetin e individëve për të jetuar në përshtatje me botën që i rrethon.		
Kriteret e përgjithshme të pranimit:	<p>Në institucionet që ofrohet kualifikimi profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV në KSHK (4 vjeçar), referuar nivelit IV të KEK, kanë të drejtë të regjistrohen të gjithë individët që:</p> <ul style="list-style-type: none"> – kanë mbaruar arsimin e detyruar 9-vjeçar; – janë në kushte shëndetësore që të përballojnë kërkesat e këtij niveli të arsimit profesional; – pranohen edhe individë që kanë aftësi ndryshe, për të cilët ofruesi i kualifikimit krijon kushte dhe përshtat programin në përputhje me aftësitë që shfaqin. 		
Mundësitë e kualifikimit të mëtejshëm dhe të punësimit:	<p>Përfundimi me sukses i kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV në KSHK (4 vjeçar), referuar nivelit IV të KEK, e pajis individin me Certifikatën Profesionale dhe Supplementin përkatës që përkon me nivelin profesional teknik/menaxher në këtë fushë profesionale, të njohur në territorin e Republikës së Shqipërisë.</p> <p>Ky arsimim i jep mundësi individit t’i drejtohet tregut të punës në: sipërmarrje Start-UP, sipërmarrje të ndryshme tregtare, Agjenci marketingu, Kompani transporti dhe logjistike, Kompani distribuimi, Kompani/departament shërbimi të klientit etj..</p> <p>Gjithashtu individ i mund të vetëpunësohet në njësi të ndryshme ekonomike.</p> <p>Përfundimi me sukses i kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV në KSHK (4 vjeçar), referuar nivelit IV të KEK, i jep mundësi individit të fitojë të drejtën e Diplomës së Maturës Shtetërore Profesionale. Me përfundimin e këtij niveli, individ i ka mundësi për vazhdimin e arsimimit në nivelin pas të mesëm ose në nivelin e studimeve universitare.</p>		
Ofruesit	Ky kualifikim duhet të ofrohet nga ofrues të akredituar në zbatim të kuadrit ligjor në fuqi për arsimin dhe formimin profesional.		
Data e validimit	2025		
Data e miratimit	Dhjetor 2025		
Variantet e mëparshme			

STRUKTURA E KUALIFIKIMIT

Në përfundim të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV në KSHK (4 vjeçar), referuar nivelit IV të KEK, individi duhet të zotërojë njohuritë, shprehitë profesionale dhe kompetencat e përgjithshme të ndara sipas njësive të të nxënit të mëposhtme:

KOMPETENCA TË PËRGJITHSHME

Rezultatet e të nxënit të kompetencave të përgjithshme janë të vlefshme për të gjitha njësitë e të nxënit.

1. Të komunikojë në mënyrë korrekte me shkrim e me gojë për të shprehur mendimet e ndjenjat e tij dhe për të argumentuar opinionet për çështje të ndryshme;
2. Të përdorë burime dhe teknika të ndryshme të mbledhjes dhe të shfrytëzimit të informacioneve të nevojshme për zhvillimin e tij personal dhe profesional;
3. Të nxisë potencialin e tij/saj të brendshëm në kërkim të vazhdueshëm për zgjidhje të reja më efektive dhe më eficiente;
4. Të angazhohet fizikisht, mendërisht dhe emocionalisht në kryerjen e detyrave të ndryshme në kontekstin profesional, personal dhe shoqëror;
5. Të respektojë rregullat dhe parimet e një bashkëjetese demokratike në kontekstin e integriteteve lokale, rajonale;
6. Të tregojë vetëkontroll gjatë ushtrimit të veprimtarive të tij/saj;
7. Të organizojë drejt procesin e të nxënit të tij/saj dhe të shfaqë gatishmërinë dhe vullnetin për të nxënë gjatë gjithë jetës;
8. Të respektojë parimet e punës në grup dhe të bashkëpunojë aktivisht në arritjen e objektivave të pranuar;
9. Të demonstrojë aftësi për të përmbushur detyrat brenda afateve sipas një plani të caktuar;
10. Të manifestojë guxim dhe aftësi sipërmarrëse për të ardhmen e tij;
11. Të marrë nisma për të bashkëpunuar me individë apo grupe;
12. Të demonstrojë sjellje të përgjegjshme dhe etike në veprimtari shkollore dhe komunitet;
13. Të demonstrojë aftësi për të punuar në mënyrë të pavarur dhe për qenë pjesëmarrës pro aktiv në grup;
14. Të pranojë dhe të promovojë risitë dhe ndryshimet;
15. Të vlerësojë dhe vetëvlerësojë nisur nga kritere të drejta si bazë për të përmirësuar dhe çuar më tej arritjet e tij, për t'u përshtatur me evolucionin teknologjik.

NJËSITË E TË NXËNIT TË KUALIFIKIMIT PROFESIONAL:

Standardet e kualifikimit hartohen në bazë të rezultateve të të nxënit (kompetenca të përgjithshme, njohuri dhe shprehje profesionale).

NjN-11-IV-0432-25 Planifikimi dhe organizimi i punës për tregtinë elektronike

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të përshkruajë konceptin e ndërmarrjes dhe rolin e saj në ekonominë e tregut;

2. Të përshkruajë format kryesore të organizimit të ndërmarrjes (hierarkike, funksionale, sipas pronësisë, fizike ose online, start-up digjital etj.);
3. Të përshkruajë mënyrën e organizimit të tregtisë elektronike;
4. Të shpjegojë dallimin ndërmjet sipërmarrje tradicionale dhe elektronike;
5. Të përshkruajë pozicionet kryesore të punës në një biznes të tregtisë elektronike;
6. Të shpjegojë strukturën organizative të ndërmarrjes dhe rregulloret e brendshme të kompanisë;
7. Të listojë burimet kryesore të një biznesi;
8. Të shpjegojë procesin e planifikimit;
9. Të përshkruajë elementët e planifikimit, përdorimin e mjeteve dhe teknikave të planifikimit;
10. Të shpjegojë mënyrat dhe rëndësinë e planifikimit të burimeve dhe aktiviteteve të biznesit;
11. Të shpjegojë rëndësinë e planifikimit të aktiviteteve online (postimeve, fushatave, promocioneve etj.)
12. Të shpjegojë llojet e planeve dhe mënyrat e hartimit të tyre;
13. Të shpjegojë rëndësinë dhe metodat e përcaktimit të prioriteteve;
14. Të shpjegojë rëndësinë e mbajtjes së agjendave ditore për detyrat e marra dhe afatet e tyre;
15. Të shpjegojë rëndësinë e menaxhimit të fluksit të punës në e-commerce;
16. Të shpjegojë rëndësinë e koordinimit ndërmjet departamenteve gjatë planifikimit;
17. Të shpjegojë rëndësinë e strukturimit të dokumentacionit të punës sipas projekteve ose fushatave (produkte, foto, plane);
18. Të shpjegojë rëndësinë e vëzhgimit, monitorimit, kontrollit të ecurisë së planit dhe realizimin e detyrave;
19. Të përshkruajë procedurat e evidentimit të devijimeve nga planet;
20. Të argumentojë rëndësinë e qëndrueshmërisë së aktivitetit;
21. Të shpjegojë rëndësinë e dokumentimit të problematikave dhe mosrealizimeve;
22. Të shpjegojë elementët e analizës SWOT, në funksion të planifikimit dhe organizimit të punës për arritjen e objektivave;
23. Të shpjegojë llojet e dokumenteve dhe mënyrën e plotësimit apo hartimit të tyre;
24. Të shpjegojë format e raportimit dhe formatet përkatëse;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të përzgjedhë formën ligjore dhe organigramën e biznesit;
2. Të parashikojë faktorët që ndikojnë në planifikimin e tregtisë elektronike;
3. Të planifikojë punën dhe burimet e nevojshme për biznesin;
4. Të prioritzojë detyrat dhe objektivat e tregtisë elektronike;
5. Të kryejë ndarjen e detyrave sipas përparësive dhe pozicionit të punës në tregtinë elektronike;
6. Të planifikojë aktivitetet online (postime, fushata, promocione, etj.)
7. Të koordinojë punën me departamentet e tjera (magazinë, marketing, finance, IT, developers, etj.);
8. Të menaxhojë fluksin e punës në e-commerce;
9. Të hartojë agjendën ditore për detyrat e marra dhe afatet e tyre ;
10. Të strukturojë dokumentacionin e punës (produkte, foto, plane);

11. Të kryejë vëzhgim, monitorim, kontroll të ecurisë së planit dhe realizimin e detyrave;
12. Të identifikojë pikat e forta dhe dobësitë e aktivitetit;
13. Të hartojë politika për qëndrueshmërinë e aktivitetit;
14. Të përgatisë raporte periodike, të sakta dhe të qarta lidhur me detyrat e realizuara dhe rezultatet e arritura;

Kriteret e vlerësimit

1. Përzgjedh formën ligjore dhe organigramën e biznesit në varësi të llojit të tij dhe kushteve që disponon;
2. Parashikon në mënyrë të detajuar dhe në kohë faktorët që ndikojnë në planifikimin e tregtisë elektronike;
3. Planifikon burimet financiare e nevojshme për biznesin në varësi të llojit të tij dhe mundësive;
4. Planifikon burimet njerëzore e nevojshme për biznesin në varësi të llojit të tij;
5. Planifikon burimet materiale e nevojshme për biznesin në varësi të llojit të tij;
6. Prioritizon detyrat dhe objektivat e tregtisë elektronike në përputhje me strategjinë dhe politikat e biznesit;
7. Ndan detyrat sipas përparësive dhe pozicionit të punës për tregtinë elektronike;
8. Planifikon aktivitetet online sipas llojit, sipas projekteve ose fushatave (postime, fushata, promocione, etj.);
9. Koordinon punën ndërmjet departamenteve (magazinë, marketing, finance, IT, developers, etj) në përputhje me objektivat e kompanisë dhe rregullores së brendshme;
10. Menaxhon në kohë reale fluksin e punës në e-commerce;
11. Harton agjendën ditore për detyrat e marra dhe afatet e tyre sipas prioriteteve të punës;
12. Strukturon me profesionalizëm dokumentacionin e punës (produkte, foto, plane) sipas formateve dhe procedurave të caktuara;
13. Kryen vëzhgim, monitorim, kontroll të realizimit të detyrave sipas planifikimeve të bëra;
14. Verifikon në mënyrë të detajuar pikat e forta dhe dobësitë e aktivitetit për arritjen e objektivave sipas metodologjive përkatëse;
15. Harton/proponon politika për qëndrueshmërinë e aktivitetit sipas nevojave të tregut dhe praktikave të qëndrueshme të biznesit online;
16. Përgatit raporte periodike, të sakta dhe të qarta lidhur me detyrat e realizuara dhe rezultatet e arritura sipas formateve dhe procedurave të caktuara;

NjN-11-IV-0356-25 Bazat e ekonomiksit

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë objektin e shkencës ekonomike;
2. Të përshkruajë konceptet kryesore të tregut si, kërkesa dhe oferta;
3. Të shpjegojë ekuilibrin e tregut dhe ndryshimet tij;
4. Të përkufizojë treguesit kryesor të prodhimit;
5. Të përshkruajë tipologjitë e kostove (fikse/të ndryshueshme, e shprehur/e nënkuptuar);

6. Të evidentojë dallimin ndërmjet kostove fikse dhe kostove të ndryshueshme;
7. Të identifikojë faktorët që përcaktojnë prodhueshmërinë;
8. Të shpjegojë funksionin e prodhimit;
9. Të listojë dallimet midis periudhës afatshkurtër dhe periudhës afatgjatë;
10. Të dallojë strukturat e ndryshme të tregut dhe tiparet kryesore të tyre;
11. Të analizojë efektet ekonomike të strukturave të ndryshme të tregut;
12. Të shpjegojë funksionin e qeverisë si arbitër, menaxher dhe lojtar në ekonominë e tregut;
13. Të shpjegojë shpenzimet dhe të ardhurat në buxhetin e shtetit;
14. Të shpjegojë ofertën monetare dhe rolin e sistemit bankar në krijimin e saj;
15. Të shpjegojë llojet dhe funksionet e parasë;
16. Të dallojë variablat makroekonomik të produktit kombëtar;
17. Të përshkruajë konceptin e papunësisë, llojet, kostot dhe mënyrat e matjes së saj;
18. Të përshkruajë konceptin e inflacionit, faktorët që ndikojnë në të dhe kostot që ai shkakton;
19. Të përshkruajë ciklin e biznesit dhe fazat e tij;
20. Të përshkruajë kuptimin e politikave tregtare dhe rolin e organizmave ndërkombëtare të tregtisë;
21. Të përkufizojë tregun valutor;
22. Të përshkruajë faktorët që ndikojnë kursin e këmbimit;
23. Të argumentojë rëndësinë e zbatimit të politikave stabilizuese makroekonomike;
24. Të shpjegojë konceptet: varfëri, pabarazi;
25. Të argumentojë rëndësinë e zbatimit të programeve sociale;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të paraqesë kërkesën dhe ofertën për të kuptuar funksionimin e tregut;
2. Të paraqesë ekuilibrin e tregut dhe ndryshimet tij;
3. Të identifikojë treguesit kryesor të prodhimit;
4. Të kryejë llogaritje të kostove (fikse/të ndryshueshme, e shprehur/e nënkuptuar);
5. Të përcaktojë faktorët e prodhueshmërisë;
6. Të vlerësojë efektet ekonomike të strukturave të ndryshme të tregut;
7. Të llogarisë ndryshimet në ofertën monetare;
8. Të vlerësojë tregun valutor;
9. Të vlerësojë treguesit në funksion të matjes së varfërisë dhe pabarazisë;

Kriteret e vlerësimit

- Paraqet grafikisht kërkesën dhe ofertën për të kuptuar funksionimin e tregut;
- Paraqet grafikisht ekuilibrin e tregut dhe ndryshimet tij;
- Llogarit saktë tipologjitë e kostove (fikse/të ndryshueshme, e shprehur/e nënkuptuar);
- Përcakton dallimin ndërmjet kostove fikse dhe kostove të ndryshueshme sipas përkufizimeve përkatëse;
- Identifikon faktorët që përcaktojnë prodhueshmërinë;
- Paraqet grafikisht funksionin e prodhimit;

- Përcakton qartë dallimet midis periudhës afatshkurtër dhe periudhës afatgjatë;
- Paraqet në mënyrë skematike efektet ekonomike të strukturave të ndryshme të tregut;
- Dallon funksionin e qeverisë si arbitër, menaxher dhe lojtar në ekonominë e tregut;
- Klasifikon sipas llojit shpenzimet dhe të ardhurat në buxhetin e shtetit;
- Interpretin me argumente ofertën monetare dhe rolin e sistemit bankar në krijimin e saj;
- Identifikon qartë dhe saktë llojet dhe funksionet e parasë;
- Llogarit saktë llojet dhe kostot e papunësisë ;
- Dallon qartë faktorët që ndikojnë në inflacion dhe kostot që ai shkakton;
- Paraqet në mënyrë skematike ciklin e biznesit dhe fazat e tij;
- Identifikon saktë faktorët që ndikojnë kursin e këmbimit;
- Zbaton programe sociale sipas politikave të biznesit.
- Vlerëson treguesit në funksion të matjes së varfërisë dhe pabarazisë.

NjN-11-IV-0433-25 Bazat e së drejtës në biznes për tregtinë elektronike

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e së drejtës dhe rëndësinë e saj në biznes;
2. Të dallojë llojet e të drejtës: publike dhe private;
3. Të shpjegojë rëndësinë e së drejtës civile dhe tregtare në një biznes;
4. Të përshkruajë kuadrin ligjor dhe detyrimet administrative në fushën e veprimtarisë së një biznesi;
5. Të përshkruajë kuptimin dhe hierarkinë e akteve normative si Kode, ligje, VKM, udhëzime dhe akte të tjera ligjore dhe nënligjore;
6. Të argumentojë rëndësinë e respektimit të bazës ligjore në veprimtarinë e biznesit dhe të individit;
7. Të dallojë format juridike të ndërmarrjeve dhe përgjegjësitë e tyre;
8. Të argumentojë mënyrat e aplikimit të legjislacionit të punësimit, sigurimeve, shpërblimit, mbrojtjes në punë për të punësuarit në biznes;
9. Të shpjegojë elementët bazë të së drejtës kontraktuale;
10. Të përshkruajë elementet bazë të legjislacionit të pronësisë;
11. Të shpjegojë kuptimin e personit fizik dhe juridik, sipas ligjit për shoqëritë tregtare;
12. Të listojë dallimet ndërmjet shoqërive tregtare në fushën e të drejtave dhe detyrimeve;
13. Të përshkruajë të drejtat, detyrimet, sanksionet që parashikon ligji për palët në rastin e mosrespektimit të kontratave;
14. Të argumentojë rëndësinë e marrëdhënieve të ndërmarrjeve/njësive ekonomike me shtetin;
15. Të argumentojë rëndësinë e zbatimit të normativave bazë ligjore që garantojnë sigurinë sociale dhe barazinë para ligjit.
16. Të shpjegojë të drejtën administrative dhe marrëdhëniet juridike;
17. Të shpjegojë detyrimet që rrjedhin nga marrëveshjet dhe kontratat;
18. Të shpjegojë përgjegjësitë civile: dëmin, fajin dhe detyrimin për kompensim;
19. Të dallojë ndryshimet mes kundërvajtjeve dhe veprave penale;
20. Të shpjegojë të drejtat dhe detyrimet gjatë një procesi kundërvajtjeje;
21. Të shpjegojë të drejtën dhe detyrimet e marrëdhënieve të punës bazuar në Kodin e punës;

22. Të shpjegojë elementët një kontrate pune;
23. Të përshkruajë origjinën dhe klasifikimin tarifor të mallrave në import, eksport dhe tranzitim;
24. Të shpjegojë metodat e vlerësimit të mallrave për qëllime doganore;
25. Të përshkruajë llojet e detyrimeve doganore të mallrave në import, eksport dhe tranzitim;
26. Të shpjegojë llojet e procedurave dhe regjimeve doganore;
27. Të përshkruajë bazën ligjore për sigurinë ushqimore dhe higjienën, mbrojtjen e konsumatorit etj., lidhur me furnizimin dhe logjistikën;
28. Të përshkruajë rëndësinë e informimit lidhur me legjislacionin e transportit kombëtar dhe ndërkombëtar;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të respektojë detyrimet administrative të veprimtarisë;
2. Të identifikojë dallimet ndërmjet shoqërive tregtare në fushën e të drejtave dhe detyrimeve;
3. Të zbatojë të drejtat, detyrimet, sanksionet në rastin e mosrespektimit të kontratave.
4. Të draftojë elementët teknik të një kontrate;
5. Të rishikojë kushtet e një kontrate pune;
6. Të plotësojë të dhënat e një deklarate doganore;
7. Të identifikojë certifikatat për sigurinë ushqimore, higjienën dhe të dhënat përkatëse;

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton parimet themelore të së drejtës sipas legjislacionit në fuqi;
- Zbaton hierarkinë e akteve normative si kode, ligje, VKM, udhëzime dhe akte të tjera ligjore dhe nënligjore sipas rastit;
- Përzgjedh formën juridike të ndërmarrjeve sipas bazës ligjore;
- Respekton detyrimet administrative të veprimtarisë sipas legjislacionit në fuqi;
- Respekton detyrimet që rrjedhin nga marrëveshjet dhe kontratat sipas legjislacionit në fuqi;
- Identifikon përgjegjësitë civile sipas rastit: dëmin, fajin dhe detyrimin për kompensim sipas legjislacionit në fuqi;
- Dallon kundërvajtjeve dhe veprave penale sipas përshkrimeve në legjislacion;
- Respekton të drejtat dhe detyrimet gjatë një procesi kundërvajtjeje sipas legjislacionit;
- Bashkëpunon në hartimin e elementëve teknik të një kontrate sipas llojit të aktivitetit;
- Rishikon kushtet e një kontrate pune në rast nevoje;
- Plotëson të dhënat e një deklarate doganore sipas procedurave;
- Monitoron origjinën dhe klasifikimin tarifor të mallrave në import, eksport sipas llojit dhe kodeve doganore;
- Vlerëson mallrat për qëllime doganore sipas procedurave dhe protokolleve përkatëse;
- Klasifikon llojet e detyrimeve të mallrave në import, eksport dhe tranzit sipas legjislacionit doganor;
- Zbaton procedurat/rregullat dhe regjimet doganore sipas legjislacionit përkatës;
- Identifikon certifikatat për sigurinë ushqimore, higjienën dhe të dhënat përkatëse sipas legjislacionit;
- Garanton sigurinë ushqimore, higjienën, mbrojtjen e konsumatorit etj. sipas legjislacionit në fuqi;

NjN-11-IV-0434-25 Bazat e tregtisë

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e tregtisë dhe tregtimit;
2. Të shpjegojë konceptin e tregtisë elektronike (E-commerce) dhe modelet e saj (B2B, B2C, C2C, Marketplace);
3. Të përshkruajë rëndësinë e tregtisë tradicionale dhe elektronike, si dhe fazat e ndryshme në historinë e zhvillimit të tyre;
4. Të përshkruajë llojet e tregtisë (me shumicë, pakicë, online, ndërkombëtare) dhe veçoritë e tyre;
5. Të përshkruajë elementët kryesorë të procesit të tregtimit (malli, shitësi, blerësi, çmimi, pagesa);
6. Të përshkruajë komponentët kryesorë të një dyqani online dhe funksionimin e procesit të porosisë;
7. Të përshkruajë nocionin “mall”, vetitë dhe karakteristikat e mallrave lidhur me prejardhjen, dizajnin, standardizimin, cilësinë, ambalazhimin, etiketimin, magazinimin, ruajtjen dhe mënyrën e transportimit të tyre;
8. Të përshkruajë veçoritë e mallrave ushqimore bazë dhe produkteve që rrjedhin prej tyre;
9. Të përshkruajë nocionin “shërbim”, karakteristikat dhe standardizimin e tyre;
10. Të përshkruajë mallrat dhe shërbimet sipas tipologjisë së tyre (materiale, jo-materiale, fizike, digjitale);
11. Të përshkruajë veçoritë e produktit dhe ciklit të jetës së tij;
12. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të politikave lidhur me çmimin;
13. Të shpjegojë nocionin “standard”, për sigurimin e cilësisë së produkteve dhe shërbimeve të standardizuara;
14. Të përshkruajë funksionet dhe llojet e tregjeve kombëtare dhe ndërkombëtare;
15. Të përshkruajë fazat e ndryshme në historinë e zhvillimit të tregtisë ndërkombëtare dhe rolin e saj në ekonominë e vendit tonë;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të identifikojë elementët e procesit të tregtimit;
2. Të evidentojë tiparet e tregtisë elektronike (E-commerce);
3. Të identifikojë modelet e tregtisë elektronike (B2B, B2C, C2C, Marketplace) duke hartuar një skemë të rrjedhës së porosive ose një shembull dyqani online;
4. Të identifikojë llojet e tregtisë (me shumicë, pakicë, online, ndërkombëtare);
5. Të identifikojë komponentët kryesorë të një dyqani online dhe funksionimin e procesit të porosisë;
6. Të identifikojë vetitë dhe karakteristikat e mallrave lidhur me prejardhjen, dizajnin, standardizimin, cilësinë, ambalazhimin, etiketimin, magazinimin, ruajtjen dhe mënyrën e transportimit të tyre;
7. Të dallojë veçoritë e mallrave ushqimore bazë dhe produkteve që rrjedhin prej tyre;
8. Të dallojë mallrat dhe shërbimet sipas tipologjisë së tyre (materiale, jo-materiale, fizike, digjitale);
9. Të zbatojë politikat lidhur me çmimin;

Kriteret e vlerësimit

- Identifikon elementët e procesit të tregtimit sipas rolit të tyre;

- Evidenton tiparet e tregtisë elektronike (E-commerce) dhe modelet e saj varësisht nga lloji (B2B, B2C, C2C, Marketplace);
- Identifikon llojet e tregtisë (me shumicë, pakicë, online, ndërkombëtare) sipas veçorive;
- Identifikon saktë komponentët kryesorë të një dyqani online sipas funksionit të tyre;
- Dallon vetitë dhe karakteristikat e mallrave sipas prejardhjes, dizajnit, standardizimit, cilësisë, ambalazhimit, etiketimit, magazinimit, ruajtjes dhe mënyrës së transportimit të tyre;
- Dallon veçoritë e mallrave ushqimore bazë dhe produkteve që rrjedhin prej tyre sipas përbërjes dhe mënyrës së përpunimit;
- Identifikon saktë karakteristikat dhe standardet e shërbimeve sipas kriterëve të përcaktuara ;
- Dallon mallrat dhe shërbimet sipas tipologjisë së tyre (materiale, jo-materiale, fizike, digjitale);
- Zbaton politikat lidhur me çmimin në përputhje me objektivat e kompanisë dhe kushtet e tregut.

NjN-11-IV-0435-25 Menaxhimi i produkteve në platformën online

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë mënyrën e hartimit të katalogut/listës përshkruese të mallrave;
2. Të shpjegojë rëndësinë e verifikimit të të dhënave dhe përditësimit të tyre;
3. Të shpjegojë rëndësinë e verifikimit shfaqjes së hyrjeve dhe daljeve të produkteve në magazinë, duke mbajtur evidencë të plotë të stokut dhe duke raportuar çdo mospërputhje ose nevojë për furnizime të reja.
4. Të shpjegojë mënyrën e përgatitjes së përshkrimeve të produkteve në të gjitha platformat;
5. Të shpjegojë mënyrën e plotësimit të listës së produkteve me gjithë komponentë e nevojshëm;
6. Të përshkruajë mënyrën dhe rëndësinë e përgatitjes së fotove, video, specifika teknike, manuale përdorimi dhe dokumente të tjera mbështetëse;
7. Të shpjegojë mënyrën e ngarkimit në platformë të listës së produkteve të përpunuara;
8. Të argumentojë rëndësinë e rishikimit të procesin e publikimit të produkteve në platformë;
9. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të standardeve të kompanisë në publikim;
10. Të përshkruajë rëndësinë e identifikimit të pengesave apo vonesave të mundshme;
11. Të argumentojë mundësitë për përmirësim në proceset e brendshme, në cilësinë e përmbytjes apo në mënyrën e prezantimit të produkteve.

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të strukturojë katalogun ose listën përshkruese të mallrave sipas kategorive, kodeve dhe karakteristikave përkatëse, duke garantuar qartësi dhe lehtësi përdorimi.
2. Të verifikojë të dhënat e produkteve në mënyrë të vazhdueshme, duke siguruar saktësi, koherencë dhe besueshmëri të informacionit.
3. Të monitorojë hyrjet dhe daljet e produkteve në magazinë, duke mbajtur evidencë të plotë të stokut dhe duke raportuar në kohë mospërputhjet apo nevojat për furnizime të reja.
4. Të përgatisë përshkrime të qarta, të strukturuara dhe të përshtatshme për produkte në platforma të ndryshme.

5. Të përzgjedhë materiale vizuale dhe mbështetëse si foto, video, specifika teknike, manuale përdorimi dhe dokumentacion shoqërues, duke respektuar standardet e cilësisë.
6. Të ngarkojë në platformë listën e produkteve të përpunuara, duke ndjekur procedurat teknike dhe organizative të përcaktuara.
7. Të kontrollojë procesin e publikimit të produkteve për të garantuar korrektësi, përputhshmëri dhe funksionim të saktë në platformë.
8. Të identifikojë pengesa, vonesa apo problematika të mundshme në procesin e përgatitjes dhe publikimit të produkteve dhe të propozojë zgjidhje praktike.
9. Të sugjerojë mundësi për përmirësim të proceseve të brendshme, cilësisë së përmbajtjes dhe mënyrës së prezantimit të produkteve për rritjen e efikasitetit dhe përvojës së klientit.

Kriteret e vlerësimit

- Strukturon saktë katalogun/listën sipas kategorive dhe kodeve të produkteve duke respektuar formatin dhe udhëzimet e manualeve të importit.
- Verifikon korrektësinë e të dhënave të produkteve dhe përditëson informacionin duke kryer dokumentimin e ndryshimeve të kryera sipas manualit.
- Regjistron saktë hyrjet dhe daljet e produkteve, bazuar në manualin e brendshëm.
- Kryen përshkrimet e produkteve duke respektuar standardet e komunikimit të kompanisë.
- Përzgjedh dhe përgatit foto dhe video me cilësi të përshtatshme duke respektuar standardet teknike dhe vizuale.
- Zbaton procedurat e ngarkimit të produkteve sipas afateve kohore dhe manualeve të përcaktuara.
- Menaxhon katalogun sipas udhëzimeve të brandit dhe politikave të publikimit.
- Identifikon problematika gjatë procesit të punës duke raportuar në mënyrë të strukturuar.
- Sugjeron mundësi për përmirësim të proceseve të brendshme, cilësisë së përmbajtjes dhe mënyrës së prezantimit të produkteve bazuar në të dhënat e instrumentave të vlerësimit të kenaqesive të klientit.

NjN-11-IV-0436-25 Veprime në magazinë

Rezultatet e të nxënimit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e magazinës dhe llojet e tyre;
2. Të shpjegojë procedurat e hyrjeve dhe daljeve të mallrave në magazinë;
3. Të listojë llojet e dokumenteve të magazinës, përmbajtjen dhe mënyrën e plotësimit të tyre;
4. Të shpjegojë rëndësinë e dokumentimit dhe regjistrimit të veprimeve të magazinës;
5. Të shpjegojë përmbajtjen dhe mënyrën e plotësimit të librave të inventarit;
6. Të përshkruajë procedurat në rast të evidentimit të diferencave në sasi dhe cilësi të mallrave të blera;
7. Të shpjegojë mënyrat e hartimit të procesverbaleve dhe përmbajtjen e tyre;
8. Të shpjegojë mënyrat e qarkullimit dhe sistemimit të mallrave në magazinë;
9. Të përshkruajë mënyrën e hartimit të kërkesave/njoftimeve për furnizime të reja;
10. Të shpjegojë rëndësinë e përcjelljes së dokumenteve të magazinës në zyrën e kontabilitetit në afatet e duhura;

11. Të shpjegojë përpunimet e thjeshta të mallrave në magazinë;
12. Të shpjegojë mënyrat e hartimit të procesverbaleve për produktet e skaduara apo të dëmtuara.
13. Të shpjegojë procedurën e evidentimit të gjendjes së mallrave në momentin e hyrjeve dhe daljeve;
14. Të shpjegojë parimet e magazinimit të rregullt (FEFO, FIFO, LIFO);
15. Të përshkruajë mënyrat e përgatitjes së mallrave për dërgesë;
16. Të shpjegojë konceptet e stokut (stok minimal, stok maksimal, ditë mbulimi, pikë porosie etj.);
17. Të përshkruajë sistemet e ndjekjes dhe monitorimit të stokut;
18. Të shpjegojë parimet dhe qëllimet e inventarizimit të mallrave;
19. Të shpjegojë llojet e inventarizimit dhe procedurën e mbajtjes së tyre;
20. Të listojë llojet e raporteve në funksion të veprimeve në magazinë;
21. Të shpjegojë mënyrat e përgatitjes së raporteve;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të mbikëqyrë zbatimin e parimeve të magazinimit;
2. Të përcaktojë mënyrat e përgatitjes dhe sistemimit të mallrave në magazinë;
3. Të zbatojë sistemet e ndjekjes së stokut;
4. Të mbikëqyrë përpunimet e thjeshta dhe përgatitjen e mallrave në magazinë;
5. Të bashkëpunojë në procesin e inventarizimit të mallrave;
6. Të hartojë raporte mbi qarkullimin dhe gjendjen e stokut;

Kriteret e vlerësimit

- Ndjek procedurën e evidentimit të gjendjes së mallrave në momentin e hyrjeve dhe daljeve;
- Mbikëqyr zbatimin e parimeve të magazinimit të rregullt sipas llojit (FEFO, FIFO, LIFO);
- Mbikëqyr mënyrat e përgatitjes së mallrave sipas procedurave të përcaktuara;
- Mbikëqyr mënyrat e sistemimit të mallrave në magazinë sipas llojit;
- Llogarit marzhet e stokut në varësi të shpeshtësisë së qarkullimit (stok minimal, stok maksimal, ditë mbulimi, pikë porosie etj.);
- Mbikëqyr zbatimin e parimeve të inventarizimit të mallrave;
- Përpilon raporte mbi qarkullimin dhe gjendjen e stokut sipas formateve të përcaktuara.

NjN-11-IV-0437-25 Bazat e marketingut

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të përkufizojë konceptin e marketingut dhe rolin e tij në funksionimin e biznesit;
2. Të përshkruajë llojet e marketingut: tradicional dhe digjital;
3. Të përshkruajë elementët kryesorë të miksit të marketingut (produkt, çmim, vend, promovim);
4. Të analizojë nevojat dhe sjelljen e klientëve, duke identifikuar segmente kyçe të tregut.
5. Të vlerësojë konkurrencën, pozicionimin e saj dhe ndryshimet në treg për të përcaktuar avantazhet tona konkurruese.

6. Të listojë cilësitë kryesore të produktit, duke përfshirë përfitimet funksionale, dizajnin, paketimin dhe elementët dallues.
7. Të shpjegojë rëndësinë e ciklit të jetës së produktit në përcaktimin e strategjive të marketingut;
8. Të analizojë çmimin si një nga instrumentet e marketingut miks;
9. Të shpjegojë strategjitë e ndryshme të caktimit të çmimit të bazuara në kostot, vlerën e perceptuar dhe pozicionimin e brendit;
10. Të shpjegojë rëndësinë e vendosjes së çmimeve konkurruese në raport me tregun dhe konkurrentët;
11. Të analizojë ulje promovionale, oferta sezonale dhe paketa të personalizuar për klientët;
12. Të vlerësojë ndikimin e ndryshimeve të çmimit në shitje dhe fitim.
13. Të shpjegojë rëndësinë e kërkimit të tregut dhe mënyrat bazë të realizimit të tij;
14. Të identifikojë segmentet e tregut dhe kriteret për targetimin e konsumatorëve;
15. Të analizojë trendet e tregut dhe kërkesën për produkte të reja ose përmirësime;
16. Të rendisë format kryesore të promovimit të produkteve ose shërbimeve;
17. Të përshkruajë mënyrën e përgatitjes së përmbajtjes së marketingut si reklama, materiale promovionale, prezantime, newsletter, postime në rrjete sociale etj.;
18. Të klasifikojë kanalet e shpërndarjes dhe mënyrat e shitjes në funksion të llojit të biznesit;
19. Të interpretojë të dhënat bazë të sjelljes së konsumatorit në funksion të vendimeve të marketingut;
20. Të analizojë proceset ekzistuese për përmirësim të efikasitetit dhe komunikimit marketing.
21. Të përshkruajë rolin e markës në diferencimin e produktit/shërbimit;
22. Të shpjegojë ndikimin e mjedisit të jashtëm (konkurrenca, legjislacioni, teknologjia) në strategjinë e marketingut;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të hartojë strategji të thjesht marketingu duke zbatuar situata reale biznesi, duke mbështetur vendimmarrjen strategjike;
2. Të hartojë instrumente të thjeshtë për matjen e konkurrencës në treg;
3. Të përzgjedhë mjetet e marketingut tradicional dhe digjital sipas objektivave të biznesit;
4. Të prezantojë produktin duke veçuar karakteristikat kryesore të tij dhe përfitimet për klientin;
5. Të propozojë strategji të përshtatshme marketingu bazuar në ciklin e jetës së produktit;
6. Të hartojë politika çmimi konkurruese dhe fleksibile në funksion të objektivave të shitjes dhe fitimit;
7. Të planifikojë ulje promovionale, oferta sezonale dhe paketa të personalizuar për klientë të ndryshëm;
8. Të zbatojë metoda bazë të kërkimit të tregut për mbledhjen dhe analizimin e informacionit;
9. Të zgjedhë kanalet më të përshtatshme të shpërndarjes dhe shitjes sipas llojit të biznesit dhe klientit;
10. Të identifikojë mundësi për përmirësimin e proceseve dhe efikasitetit të komunikimit marketing.

Kriteret e vlerësimit

- Harton strategji të thjesht marketingu duke zbatuar situata reale biznesi, duke mbështetur vendimmarrjen strategjike;

- Harton miks marketing funksional 4P, sipas politikave të kompanisë;
- Argumenton vendimmarrjen strategjike duke u bazuar në parime marketingu dhe politikave të kompanisë;
- Monitoron në mënyrë të strukturuar sjelljen e konkurrencës në treg bazuar në procedurën e kompanisë;
- Zgjedh dhe përdor mjetet e duhura të marketingut sipas objektivave të biznesit;
- Harton paketa të personalizuarra për segmente të ndryshme klientësh bazuar në specifikat e produktit.

NjN-11-IV-0438-25 Marketing digjital

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e marketingut digjital dhe ndikimin e tij në strategjinë e përgjithshme të biznesit;
2. Të përshkruajë funksionet kryesore të platformave digjitale për marketing (si p.sh. rrjetet sociale, email marketing, webfaqet);
3. Të theksojë rolin e SEO-s në strategjinë e përgjithshme të marketingut digjital;
4. Të listojë mjetet digjitale të përdorura për krijimin dhe shpërndarjen e përmbajtjes promovuese (p.sh. Canva, Google Ads, Meta Business Suite);
5. Të përshkruajë proceset kryesore të planifikimit dhe ekzekutimit të fushatave digjitale;
6. Të shpjegojë fazat e fushatave: ndërgjegjësim, konsiderim dhe konvertim;
7. Të theksojë elementët kritikë që ndikojnë në performancën e fushatave;
8. Të listojë hapat dhe mjetet që përdoren në menaxhimin e reklamave online;
9. Të shpjegojë funksionimin e platformave të marketingut digjital dhe logjikën e optimizimit;
10. Të rendisë objektivat sipas prioritetit strategjik të fushatave;
11. Të përkufizojë termat bazë të marketingut digjital (CPM, CTR, ROAS etj.);
12. Të listojë problematikat që shfaqen gjatë ekzekutimit të reklamave;
13. Të interpretojë të dhënat nga raportet dhe analizat e performancës;
14. Të përshkruajë rëndësinë e përdorimit të praktikave më të mira në krijimin e përmbajtjes digjitale;
15. Të shpjegojë mënyrat e lokalizimit të burimit të gabimeve teknike (pixel, evente, tracking, UTM);
16. Të klasifikojë audiencat sipas interesave, sjelljes dhe objektivave të fushatës;
17. Të tregojë mundësitë e reja për rritje ose optimizim brenda platformave;
18. Të këmbëjë informacion dhe ide me ekipet kreative, teknike dhe menaxhuese;
19. Të argumentojë planifikimin e fushatave aktive në platformat e marketingut digjital (Meta, Google, TikTok etj.) në përputhshmëri me strategjinë dhe organizimin e punës;
20. Të shpjegojë mënyrën e publikimit të fushatës në kanalet e planifikuara;
21. Të përshkruajë treguesit kryesorë të performancës (impresiono, klikime, konvertime/shitje).
22. Të argumentojë mënyrat e zgjidhjes së problematikave teknike që lidhen me pikselat, evente, UTM parametër ose shfaqje jo korrekte të reklamave;
23. Të shpjegojë rëndësinë e përditësimeve të buxhetit dhe kalendarit të publikimeve.
24. Të theksojë rolin e SEO-s në strategjinë e përgjithshme të marketingut digjital.

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të aplikojë marketingun digjital në kontekstin e strategjisë së biznesit;
2. Të përdorë platformat kryesore digjitale për marketing (rrjete sociale, email marketing, webfaqe) sipas funksionit të tyre;
3. Të përdorë mjete digjitale për krijimin dhe shpërndarjen e përmbajtjes promovuese;
4. Të realizojë planifikimin dhe ekzekutimin e fushatave digjitale;
5. Të identifikojë elementët që ndikojnë në performancën e fushatave si (CPM, CTR, ROAS etj.);
6. Të menaxhojë reklamat online duke përdorur mjetet dhe funksionalitetet përkatëse;
7. Të zbatojë parimet e optimizimit gjatë përdorimit të platformave të marketingut digjital;
8. Të vendosë objektivat e fushatave sipas prioriteteve strategjike;
9. Të identifikojë problematikat që shfaqen gjatë ekzekutimit të reklamave online;
10. Të interpretojë të dhënat nga raportet e performances;
11. Të zbatojë praktikatat më të mira në krijimin e përmbajtjes digjitale;
12. Të lokalizojë burimin e gabimeve teknike që lidhen me pixel, evente, tracking dhe UTM;
13. Të segmentojë audiencat sipas interesave, sjelljes dhe objektivave të fushatës;
14. Të verifikojë përditësimet e buxhetit dhe kalendarit të publikimeve në afatet e caktuara;
15. Të bashkëpunojë me ekipet kreative, teknike dhe menaxhuese për këmbimin e informacionit;
16. Të zbatojë procesin e publikimit të fushatave në kanalet e planifikuara;

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton parimet e marketingut digjital në përputhje me strategjinë e përgjithshme të biznesit;
- Përdor platformat kryesore digjitale për marketing (rrjete sociale, email marketing, webfaqe) sipas funksionit të tyre;
- Krijon dhe shpërndan nëpërmjet mjeteve digjitale një përmbajtje promovuese sipas praktikave standarde të marketingut;
- Planifikon fushata digjitale sipas objektivave të kompanisë;
- Verifikon aktivizimin dhe çaktivizimin e fushatave sipas kalendarit;
- Përdor logjikën e optimizimit për funksionimin e platformave të marketingut digjital sipas dokumentacionit të tyre;
- Verifikon përditësimet e buxhetit dhe kalendarit të publikimeve sipas afateve të caktuara;
- Realizon objektivat sipas prioritetit strategjik (SMART, funnel-based);
- Përdor të dhënat nga raportet e performancës, bazuar në dokumentacionin e platformave analitike;
- Zbaton praktikatat më të mira në krijimin e përmbajtjes digjitale sipas udhëzimeve të platformave dhe praktikave standarde të marketingut;
- Lokalizon gabimet (pixel, evente, UTM), sipas dokumentacionit teknik të sistemeve;
- Klasifikon audiencat sipas kriterëve të segmentimit: interesave, sjelljes dhe objektivave, sipas modeleve të segmentimit të përshkruara në literaturën e marketingut digjital;

- Monitoron treguesit kryesore të performancës (impresione, klikime, konvertime), sipas standardeve të KPI-ve dhe objektivave të industrisë në marketingun digjital;
- Ofron zgjidhje të argumentuara sipas standardeve për problematikat teknike që lidhen me pixel, evente, UTM ose shfaqje jo korrekte të reklamave;

NjN-11-IV-0439-25 Bazat e logjistikës

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë rëndësinë e përfshirjes së logjistikës në tregtinë online;
2. Të shpjegojë konceptin e urdhër dërgesave, komponentët dhe mënyrën e plotësimit të tyre;
3. Të shpjegojë llojet e dokumenteve shoqëruese dhe mënyrën e plotësimit të tyre;
4. Të përshkruajë mënyrën e arkivimit dhe ruajtjes së dokumenteve shoqëruese;
5. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të kushteve të dërgesave (të thyeshme, të rrezikshme, standarde, tub, volumetrike);
6. Të shpjegojë rëndësinë e inventarizimit në lidhje me parandalimit të mungesave ose tepricave;
7. Të shpjegojë teknikat për proceset e skanimit të produkteve;
8. Të përshkruajë të drejtat e klientit dhe termat e kthimit të produkteve;
9. Të shpjegojë elementët e marrëveshjeve me furnizuesit apo palët e treta dhe rëndësinë e respektimit të tyre;
10. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të afateve dhe kostove si dhe optimizimin e tyre;
11. Të evidentojë llojet e transportit: rrugor, hekurudhor, ajror dhe detar;
12. Të shpjegojë rëndësinë e zgjedhjes së mjeteve të transportit;
13. Të shpjegojë procesin për lëvizjen e produkteve nga nisja në mbërritje;
14. Të theksojë rëndësinë e përputhshmërisë së të dhënave ndërmjet platformës online asaj të logjistikës;
15. Të përshkruajë procesin e përpunimit dhe paketimit të porosive.
16. Të theksojë rëndësinë e monitorimit të procesit të logjistikës;
17. Të përshkruajë llojet e riskut, mënyrat e identifikimit dhe menaxhimit të tij;
18. Të shpjegojë rëndësinë e raportimit mbi ecurinë procesit;
19. Të argumentojë vendimmarrjet mbi përmirësimin e procesit logjistik;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të koordinojë aktivitetet e logjistikës në tregtinë online;
2. Të përgatitë urdhrat e dërgesave duke plotësuar komponentët e tyre;
3. Të organizojë dhe të arkivojë dokumentet shoqëruese;
4. Të respektojë kushtet e dërgesave (të thyeshme, të rrezikshme, standarde, tub, volumetrike);
5. Të organizojë produktet në magazinë sipas parimeve përkatëse;
6. Të kryejë kontrollin e sasisë dhe gjendjes së mallrave gjatë pranimit dhe daljes nga magazina;
7. Të marrë pjesë në procesin e inventarizimit;
8. Të planifikojë dhe të ndjekë afatet dhe kostot e transportit dhe shpërndarjes së mallrave;
9. Të përdorë teknikat e skanimit për regjistrimin dhe gjurmimin e produkteve;

10. Të zbatojë procedurat për kthimin e produkteve;
11. Të zbatojë marrëveshjet me furnizuesit dhe palët e treta duke respektuar afatet dhe kostot;
12. Të zgjedhë mjetet e përshtatshme të transportit sipas llojit të produktit dhe afatit të dorëzimit për optimizimin e kostove;
13. Të monitorojë procesin për lëvizjen e produkteve nga furnizuesi te klienti final;
14. Të sigurojë përputhshmërinë e të dhënave ndërmjet platformës online dhe sistemit logjistik;
15. Të kryejë përpunimin dhe paketimin e porosive sipas standardeve të përcaktuara;
16. Të plotësojë saktë dokumentacionin shoqërues të porosive dhe dërgesave;
17. Të monitorojë proceset logjistike për evidentimin e devijimeve;
18. Të identifikojë dhe menaxhojë llojet e riskut në proceset logjistike;
19. Të raportojë ecurinë e procesit logjistik;
20. Të sugjerojë përmirësime për optimizimin e procesit logjistik

Kriteret e vlerësimit

1. Koordinon aktivitetet e logjistikës në tregtinë online sipas procedurave;
2. Përgatit urdhrat e dërgesave duke plotësuar komponentët e tyre sipas rregullave dhe procedurave të magazinës;
3. Organizon dhe arkivon dokumentet shoqëruese sipas standardeve përkatëse;
4. Respekton kushtet e dërgesave sipas natyrës së mallrave (të thyeshme, të rrezikshme, standarde, tub, volumetrike);
5. Plotëson dokumentacionin e dërgesave konform rregullores së brendshme dhe detyrimit ligjor;
6. Vendos produktet dhe pajisjet në magazinë në mënyrë ergonomike;
7. Zbaton parimet e organizimit të produkteve në magazinë duke i vendosur sipas kategorive, llojit dhe frekuencës së përdorimit;
8. Vendos produktet sipas kategorive dhe prioritetëve duke aplikuar metodat e ruajtjes dhe sistemet e inventarit;
9. Skanon produktet për regjistrimin dhe gjurmimin e tyre sipas procedurave;
10. Zbaton procedurat për kthimin e produkteve sipas politikave të kompanisë dhe të drejtave të klientit;
11. Zbaton marrëveshjet me furnizuesit dhe palët e treta duke sipas afateve dhe kostove të përcaktuara;
12. Zgjedh mjetet e transportit dhe planifikon rrugët për të optimizuar kostot e dërgesave;
13. Monitoron procesin e lëvizjes së produkteve sipas afateve dhe standardeve të kompanisë;
14. Parandalon mungesat ose tepricat në inventar duke monitoruar dhe rregulluar stokun sipas nevojës;
15. Kontrollon përputhshmërinë e të dhënave ndërmjet platformës online dhe sistemit logjistik, sipas procedurave dhe standardeve të kompanisë;
16. Monitoron proceset logjistike për evidentimin e devijimeve në kohë reale;
17. Identifikon dhe menaxhon llojet e riskut në proceset logjistike në përputhje me standardet e kompanisë;
18. Raporton ecurinë e procesit logjistik në kohë reale;
19. Sugjeron përmirësime konkrete për optimizimin e procesit logjistik;

NjN-11-IV-0440-25 Menaxhimi i të dhënave në tregtinë elektronike

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e menaxhimit të të dhënave elektronike dhe rolin e tij në funksionimin e e-commerce;
2. Të listojë llojet e të dhënave që përdoren për menaxhimin e porosive, shitjeve dhe trafikut;
3. Të argumentojë rëndësinë e saktësisë dhe qëndrueshmërisë së të dhënave për analizë dhe raportim;
4. Të shpjegojë metodat e mbledhjes së të dhënave nga burime të ndryshme;
5. Të shpjegojë rëndësinë e përdorimit të burimeve të sigurta dhe elementët përkatës të tyre në një platformë elektronike (CMS, ERP, GA4, Meta etj.);
6. Të listojë metodat e përpunimit të informacionit;
7. Të interpretojë treguesit kryesore të performancës (trafik, konvertime, shitje);
8. Të përshkruajë metodat e interpretimit, argumentimit, paraqitjes grafike dhe tabelore të të dhënave;
9. Të shpjegojë normën e kthimit të investimit (ROI/ROAS) në bazë të të dhënave;
10. Të listojë problematikat që shfaqen gjatë analizës së të dhënave elektronike;
11. Të tregojë mundësitë për përmirësim e performancës bazuar në analizën e të dhënave;
12. Të shpjegojë rëndësinë e përdorimit të raporteve analitike për vendimmarrje;
13. Të shpengojë rëndësinë e klasifikimit të të dhënave dhe adresimit të tyre në departamentet përkatëse (marketing, financë, logjistikë);

Rezultatet e të nxënit në shprehje profesionale

1. Të mbledhë të dhënat elektronike nga burime të ndryshme në formatet e kërkuara, duke garantuar integritetin dhe saktësinë e tyre;
2. Të konstatojë dhe të lokalizojë gabimet, duplikimet ose mungesat në të dhëna përpara përpunimit;
3. Të organizojë të dhënat që përdoren për menaxhimin e porosive, shitjeve dhe trafikut;
4. Të marrë vendime lidhur me raportet e performancës së biznesit elektronik (trafik, konvertime, të ardhura);
5. Të krahasojë efektivitetin e kanaleve dhe investimeve duke përdorur tregues si ROI dhe ROAS;
6. Të parashikojë trendet e shitjeve ose trafikut në bazë të të dhënave historike;
7. Të identifikojë problematikat dhe mundësitë për optimizim të performancës;
8. Të përmbledhë të dhënat kryesore në forma të strukturuar si tabela, grafikë dhe panele monitorimi (dashboards);
9. Të shndërrojë të dhënat bruto në informacione të përdorshme për vendimmarrje operative dhe strategjike;
10. Të diskutojë dhe të këmbëjë raportet periodike me departamentet përkatëse (marketing, financë, logjistikë);
11. Të argumentojë dhe të mbrojë rekomandimet e bazuara në analizën e të dhënave;
12. Të rishikojë modelet e analizës për të standardizuar praktikat më efektive për optimizimin e performancës në e-commerce;

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton procedurat e mbledhjes së të dhënave nga burime të ndryshme sipas formateve të përcaktuara;
- Dallon të dhënat elektronike sipas karakteristikave operative dhe analitike;
- Identifikon llojet e të dhënave që përdoren për porosi, shitje dhe trafik, sipas burimit dhe qëllimit të përdorimit të tyre;
- Vlerëson rëndësinë e saktësisë dhe qëndrueshmërisë së të dhënave, sipas ndikimit të tyre në analizë dhe raportim;
- Përdor metodat e mbledhjes së të dhënave nga burime të ndryshme, sipas fluksit të të dhënave nga CMS, ERP dhe platformat analitike;
- Dallon përdorimin e burimeve të sigurta të të dhënave, në përputhje me konfigurimin dhe kontrollin e aksesit në platforma elektronike;
- Aplikon metodat e përpunimit të informacionit, sipas strukturimit dhe pastrimit të të dhënave.
- Mat treguesit kryesore të performancës (trafik, konvertime, shitje), në bazë të raporteve analitike të gjeneruara.
- Paraqet të dhënat në forme grafike dhe tabelore, sipas standardeve të raportimit dhe qartësisë vizuale;
- Llogarit normën e kthimit të investimit (ROI/ROAS), duke përdorur të dhënat financiare dhe të marketingut;
- Identifikon problematikat që shfaqen gjatë analizës së të dhënave, në bazë të mospërputhjeve ose mungesave në raportim.
- Propozon mundësi për përmirësim të performancës sipas rastit;
- Përdor raporte analitike për të mbështetur vendimmarrjen sipas objektivave operative dhe strategjike;
- Klasifikon të dhënat dhe adreson raportet në departamentet përkatëse, sipas llojit të informacionit dhe nevojave funksionale të marketingut, financës dhe logjistikës.

NjN-11-IV-0441-25 Menaxhimi i platformës e-commerce/webshop

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të përshkruajë konceptin e platformës për tregtinë elektronike;
2. Të shpjegojë kriteret e përzgjedhjes së platformës e-commerce sipas tipologjisë dhe nevojave të biznesit;
3. Të përshkruajë funksionalitetet kryesore të një platforme e-commerce dhe rolin e tyre në procesin e shitjes online;
4. Të interpretojë performancën e platformave dhe formateve të ndryshme reklamuese;
5. Të shpjegojë parimet bazë të strukturimit të faqes e-commerce dhe organizimit të përmbajtjes;
6. Të listojë llojet e sistemeve që mund të integrohen në një platforme e-commerce;
7. Të përshkruajë procesin e integrit të sistemeve funksionale p.sh. pagesave, transportit dhe shërbimeve mbështetëse në një platformë e-commerce;

8. Të analizojë kërkesat funksionale dhe teknike sipas modelit të biznesit (B2B, B2C, numri i gjuhëve, politikat e kthimeve & ndërrimeve).
9. Të shpjegojë rëndësinë e integritit të platformave monitoruese si Google Analytics dhe Meta Pixel etj. për ndjekjen e performancës;
10. Të shpjegojë rëndësinë e bashkëpunimit me specialistët përkatës gjatë integritit të sistemeve të jashtme;
11. Të shpjegojë parimet bazë të sigurisë së platformës e-commerce dhe rëndësinë e përditësimit të sistemeve;
12. Të listojë llojet e instrumenteve analitik (GA4, Tag Manager, Meta Pixel dhe platformave të ngjashme);
13. Të përshkruajë rolin e bashkëpunimit ndërmjet departamenteve për sigurinë dhe mirëmbajtjen e platformës;
14. Të shpjegojë metodat e testimit funksional dhe rëndësinë e mirëmbajtjes së vazhdueshme të platformës;
15. Të shpjegojë teknikat e optimizimit të performancës së platformës;

Rezultatet e të nxënit shprehi profesionale

1. Të përzgjedhë platformën e-commerce dhe funksionalitetet përkatëse në përputhje me tipologjinë e biznesit;
2. Të strukturojë faqen e-commerce sipas parimeve të navigimit, përmbajtjes dhe përvojës së përdoruesit;
3. Të bashkëpunojë me specialistët përkatës për integrimin e sistemeve të pagesave, transportit dhe shërbimeve mbështetëse;
4. Të plotësojë kërkesat funksionale dhe teknike të platformave;
5. Të zbatojë procedurat e integritit sipas dokumentacionit dhe manualeve teknike të platformave;
6. Të bashkëpunojë në integrimin dhe konfigurimin e platformave monitoruese si Google Analytics dhe Meta Pixel;
7. Të zbatojë standardet e monitorimit dhe raportimit të performancës së platformës;
8. Të bashkëpunojë me departamentet përkatëse për sigurinë dhe përditësimin e sistemeve;
9. Të kryejë testimin funksional të platformës përpara dhe pas implementimit të ndryshimeve;
10. Të zbatojë mirëmbajtjen e vazhdueshme të platformës për garantimin e stabilitetit dhe funksionimit korrekt;
11. Të identifikojë dhe të raportojë problematikat teknike në bashkëpunim me ekipet përkatëse;
12. Të dokumentojë proceset e testimit, integritit dhe përditësimit të platformës;
13. Të japë konkluzione dhe rekomandime mbi përmirësimet teknike, integrimet e reja dhe qëndrueshmërinë e platformës.

Kriteret e vlerësimit

- Zgjedh platformën e përshtatshme e-commerce, në përputhje me kërkesat funksionale dhe dokumentacionin përkatës sipas nevojave të biznesit;

- Bashkëpunon në mënyrë korrekte me specialistet përkatës për integrimin e sistemeve të pagesave dhe transportit sipas dokumentacionit dhe manualeve teknike;
- Identifikon funksionalitetet kryesore të një platforme e-commerce, duke iu referuar rrjedhës së procesit të shitjes online;
- Strukturon faqen e-commerce sipas parimeve të organizimit të përmbajtjes dhe skemës së navigimit;
- Plotëson kërkesat funksionale dhe teknike të platformave sipas modelit të biznesit (B2B, B2C, Numri i gjuhëve, politikat e kthimeve & ndërrimeve);
- Integron llojet e sistemeve në platformën e-commerce, sipas rolit të tyre operacional dhe teknik;
- Identifikon dhe raporton problematikat teknike në kohë dhe në mënyrë të dokumentuar;
- Zbaton procesin e integrit të sistemeve të pagesave, transportit dhe shërbimeve mbështetëse, sipas standardeve dhe protokolleve të integrit të platformave;
- Integron dhe konfigurim platformat monitoruese sipas strukturës së konfigurimit dhe të dhënave të gjeneruara nga platformat përkatëse (Google Analytics dhe Meta Pixel);
- Bashkëpunon me specialistët përkatës gjatë integrit të sistemeve të jashtme, sipas roleve dhe përgjegjësi teknike;
- Identifikon elementët e sigurisë së platformës e-commerce, sipas masave të mbrojtjes dhe politikave të përditësimit të sistemit;
- Bashkëpunon ndërmjet departamenteve për sigurinë dhe mirëmbajtjen e platformës, në përputhje me procedurat e brendshme të operimit;
- Zbaton proceset e testimit funksional sipas rezultateve të testimit dhe dokumentacionit të platformës;
- Dokumenton proceset e integrit, testimit dhe përditësimit sipas procedurave të brendshme;
- Propozon ide për përmirësimin e vazhdueshëm të platformës e-commerce.

NjN-11-IV-0442-25 Optimizimi i motorëve të kërkimit

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë konceptin e optimizimit të motorëve të kërkimit (SEO) dhe rolin e tij në rritjen e dukshmërisë së faqes në internet;
2. Të përshkruajë elementët bazë të strukturës së faqeve web (titujt, përshkrimet, URL-të, etiketat meta) dhe rëndësinë e tyre për SEO;
3. Të listojë parimet e renditjes së faqeve në motorët e kërkimit dhe faktorët që ndikojnë në to;
4. Të përshkruajë procesin e verifikimit të renditjes së faqeve në motorët e kërkimit;
5. Të shpjegojë rolin e fjalëve kyçe dhe rëndësinë e tyre në optimizimin e përmbajtjes;
6. Të përshkruajë mjetet kryesore tradicionale dhe të bazuara në inteligjencën artificiale për analizën e fjalëve kyçe (Google Keyword Planner, SEMrush etj.);
7. Të shpjegojë mënyrat e përditësimit të titujve dhe përshkrimeve të produkteve për përputhshmëri me praktikën SEO;
8. Të përshkruajë rëndësinë e optimizimit të imazheve dhe përmbajtjeve vizuale për shpejtësinë e ngarkimit dhe indeksimin nga motorët e kërkimit;

9. Të shpjegojë konceptin e monitorimit të trafikut organik dhe të paguar përmes platformave analitike si GA4 dhe Search Console;
10. Të përshkruajë procesin e analizimit të performancës SEO në kohë dhe identifikimit të hapësirave të pashfrytëzuara (gaps);
11. Të shpjegojë konceptin e optimizimit SEO në fazën e motorëve të kërkimit bazuar në inteligjencën artificiale (AI Search);
12. Të shpjegojë rëndësinë e përdorimit etik të IA në e-commerce;
13. Të përshkruajë mënyrat e përshtatjes së përmbajtjes për motorët e kërkimit të bazuar në AI;
14. Të shpjegojë rëndësinë e koordinimit me ekipin e zhvillimit për zbatimin e rekomandimeve të optimizimit SEO;

Rezultatet e të nxënit shprehi profesionale

1. Të kontrollojë strukturën teknike të faqeve (tituj, përshkrime, URL, meta tags) për përputhshmëri me standardet SEO;
2. Të konstatojë mospërputhjet strukturore që ndikojnë në indeksimin e faqeve nga motorët e kërkimit;
3. Të përditësojë në mënyrë periodike elementët kryesorë SEO;
4. Të verifikojë renditjen në motorët e kërkimit dhe të dallojë ndryshimet e performancës sipas periudhave;
5. Të përdorë fjalë kyçe për optimizim më efikas;
6. Të përditësojë përshkrimet dhe titujt e produkteve, duke përforcuar përdorimin e fjalëve kyçe më të përshtatshme për qëllime SEO;
7. Të rifreskojë imazhet dhe përmbajtjet vizuale, duke nënvizuar rëndësinë e shpejtësisë së ngarkimit për SEO;
8. Të kërkojë strategji të reja të optimizimit SEO për epokën e motorëve të kërkimit të bazuar në inteligjencë artificiale (AI Search);
9. Të monitorojë prurjen organike dhe të paguar duke përdorur GA4, Search Console dhe platforma të tjera analitike;
10. Të koordinojë zbatimin e rekomandimeve SEO me ekipin e zhvillimit;
11. Të përgatisë raportet mujore të performancës, duke dhënë konkluzione dhe rekomandime strategjike.

Kriteret e vlerësimit

- Kontrollon strukturën teknike të faqeve (tituj, përshkrime, URL, meta tags) sipas standardeve SEO;
- Identifikon mospërputhjet strukturore që ndikojnë indeksimin dhe renditjen e faqeve në motorët e kërkimit, bazuar në auditimin e titujve, përshkrimeve, URL-ve dhe meta-tags;
- Konstaton në kohë reale gabimet teknike;
- Korrigjon gabimet teknike që dëmtojnë performancën SEO (përmbajtje e dyfishtë, imazhe të paoptimizuara, mungesë alt-tags), bazuar në rregullimin praktik të tyre;
- Përzgjedh dhe aplikon fjalë kyçe në përputhje me të dhënat e performancës të ofruara nga mjetet e analizës së tyre si Google Keyëord Planner, SEMrush ose mjete AI;

- Klasifikon fjalët kyçe sipas volumit, konkurrencës dhe relevances, bazuar në tabela ose raporte analitike të tyre;
- Rendit prioritetet e përmirësimit SEO, sipas ndikimit të tyre në trafik, indeksim dhe konvertime;
- Përditëson titujt, përshkrimet dhe përmbajtjet e produkteve, sipas praktikave të mira SEO dhe rezultateve të analizës së fjalëve kyçe;
- Optimizon imazhet dhe përmbajtjet vizuale për shpejtësi ngarkimi dhe indeksim, sipas testeve të shpejtësisë dhe kërkesave teknike SEO;
- Monitoron performancën e trafikut organik dhe të paguar, sipas të dhënave të GA4 dhe Google Search Console;
- Identifikon hapësirat e pashfrytëzuara (SEO gaps), bazuar në krahasimin e performancës aktuale me objektivat e SEO-së;
- Zbaton praktika SEO të përshtatura për motorët e kërkimit bazuar në inteligjencë artificiale, në përdorimin etik të mjeteve AI dhe rekomandimeve aktuale;
- Bashkëpunon me ekipin e zhvillimit për zbatimin e rekomandimeve SEO, sipas manualeve teknike;
- Përgatit raportet mujore të performancës SEO, sipas rregullores së kompanisë;
- Jep rekomandime konkrete për përmirësimin e performancës SEO, bazuar në analiza të dokumentuara dhe rezultate të matshme

NjN-11-IV-0443-25 Shërbimi ndaj klientit

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të përshkruajë hapat e ndjekjes së produktit dhe gjurmimin e tyre në sistemet e raportimit;
2. Të argumentojë rëndësinë e verifikimit dhe saktësisimit të të dhënave të porosive në sistem;
3. Të përshkruajë rëndësinë e bashkëpunimit për shërbimin e klientit;
4. Të shpjegojë llojet e ndërhyrjeve (operative, teknike apo logjistike) më të shpeshtë në rast nevojë;
5. Të argumentojë zgjidhjet e problematikave të ndryshme të lindura gjatë procesit;
6. Të listojë mundësitë për optimizimin e procesit në bashkëpunim me ekipin përkatës;
7. Të shpjegojë rëndësinë e feedback-un të marrë nga klientët për të kuptuar përvojën e tij dhe përmirësimet e mundshme;
8. Të japë konkluzione mbi procesin, duke përgatitur një përmbledhje të qartë të gjetjeve, problemeve të identifikuara, zgjidhjeve të propozuara, rekomandimeve për fazat e ardhshme dhe për vendimmarrje;
9. Të përshkruajë rëndësinë e hartimit të udhëzuesve të shërbimit të klientit;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të zbatojë procedurat e gjurmimit të produktit në sistemet e raportimit;
2. Të zbatojë procedurat e verifikimit dhe saktësisimit të të dhënave të porosive në sistem;
3. Të bashkëpunojë me kolegët dhe me departamentet e tjera për të trajtuar kërkesat e klientëve;
4. Të kryejë identifikimin dhe trajtimin e ndërhyrjeve operative, teknike dhe logjistike në rast nevojë;
5. Të propozojë zgjidhje për problematikave të ndryshme të lindura gjatë procesit;
6. Të propozojë mundësitë për optimizimin e procesit në bashkëpunim me ekipin përkatës;

7. Të evidentojë përvojën e klientit dhe përmirësimet e mundshme bazuar në feedback-un e marrë;
8. Të përgatitë një përmbledhje të qartë të gjetjeve, problemeve, zgjidhjeve dhe rekomandimeve për vendimmarrje;
9. Të hartojë udhëzues të shërbimit të klientit;

Kriteret e vlerësimit

- Kryen gjurmimin e produktit në sistemet e raportimit sipas procedurave të kompanisë;
- Verifikon saktësinë e të dhënave të porosive në sistem sipas udhëzimeve përkatëse;
- Bashkëpunon me kolegët për të trajtuar kërkesat e klientëve sipas rregullave dhe procedurave të kompanisë;
- Identifikon dhe trajton ndërhyrjet operative, teknike dhe logjistike në rast nevojë sipas protokolleve dhe udhëzimeve të kompanisë;
- Propozon zgjidhje për problematikat e ndryshme të lindura gjatë procesit sipas udhëzimeve dhe standardeve të kompanisë;
- Evidenton mundësitë për optimizimin e procesit në bashkëpunim me ekipin përkatës sipas udhëzimeve dhe standardeve të kompanisë;
- Merr në konsideratë feedback-un nga klientët për të kuptuar përvojën e tyre dhe për të propozuar përmirësime sipas procedurave të kompanisë për shërbimin ndaj klientit;
- Përgatit një përmbledhje të qartë të gjetjeve, problemeve, zgjidhjeve dhe rekomandimeve për vendimmarrje sipas udhëzimeve të kompanisë për raportimin;
- Harton udhëzues për shërbimin e klientit sipas procedurave dhe standardeve të kompanisë.

NjN-11-IV-0444-25 Llogaritje dhe kontabilizime të thjeshta

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të përshkruajë bazën ligjore për shërbimin e kontabilitetit në shoqëritë e tregtare;
2. Të përshkruajë rëndësinë e mbajtjes së kontabilitetit;
3. Të dallojë llojet e të drejtave dhe detyrimeve në ndërmarrjet tregtare;
4. Të shpjegojë të ardhurat dhe shpenzimet në ndërmarrjet tregtare;
5. Të përshkruajë rolin e vlerave e inventarizimit në kontabilizimin e vlerave financiare;
6. Të përshkruajë konceptin e çmimit të shitjes, çmimit të blerjes dhe fitimit;
7. Të shpjegojë llogaritjen e çmimit të produktit në ndërmarrjet tregtare;
8. Të shpjegojë llogaritjen e përqindjes dhe të interesit të thjeshtë;
9. Të listojë llojet e uljeve dhe zbritjeve ;
10. Të shpjegojë llogaritjen e zbritjeve dhe skontove;
11. Të shpjegojë mënyrën e llogaritjes së kuponëve, kodeve promocionale dhe ofertave sezonale në shitjet online;
12. Të shpjegojë dallimin midis marzhit të fitimit dhe përqindjes së fitimit;
13. Të përshkruajë llogaritjen e TVSH-së në blerje dhe shitje;
14. Të përshkruajë mënyrën e llogaritjes së marzhit në llojet e ndërmarrjeve tregtare;

15. Të shpjegojë rëndësinë e mbajtjes së evidencës së blerjeve dhe shitjeve;
16. Të shpjegojë llojet e pasqyrave të thjeshta financiare dhe mënyrat e plotësimit të tyre;
17. Të shpjegojë mënyrën e deklarimit on-line të librit të blerjes dhe shitjes.

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të zbatojë bazën ligjore në mbajtjen e kontabilitetit në shoqëritë tregtare;
2. Të diferencojë të drejtat nga detyrimet në pasqyrat financiare të një ndërmarrjeje tregtare;
3. Të evidentojë të ardhurat dhe shpenzimet në një shembull praktik kontabël në një ndërmarrje tregtare;
4. Të regjistrojë inventarizimin dhe lëvizjet e vlerave materiale në mënyrë të saktë;
5. Të llogarisë kostot në ndërmarrjet tregtare;
6. Të përcaktojë elementet e çmimit të produkteve në ndërmarrjet tregtare;
7. Të llogarisë çmimin e produktit në ndërmarrjet tregtare;
8. Të llogarisë përqindjen dhe interesin e thjeshtë;
9. Të llogarisë zbritjet, skontot dhe ofertat promovionale në shitjet online;
10. Të përlllogarisë kuponët, kodet promovionale dhe ofertat sezonale në situata praktike të e-commerce;
11. Të llogarisë marzhin e fitimit dhe përqindjen fitimit në produkte dhe grupe produktesh;
12. Të mbajë evidencën e blerjeve dhe shitjeve;
13. Të plotësojë pasqyra të thjeshta financiare;
14. Të deklarojë on-line librin e blerjes dhe shitjes.

Kriteret e vlerësimit

- Mban kontabilitetin e ndërmarrjes tregtare sipas bazës ligjore;
- Ndan të drejtat nga detyrimet në ndërmarrjet tregtare sipas natyrës së tyre dhe përcaktimeve në standardin e kontabilitetit;
- Llogarit saktë të ardhurat dhe shpenzimet në ndërmarrjet tregtare sipas të dhënave;
- Plotëson pasqyrat e inventarizimit sipas procedurave të ndërmarrjes/ standardeve të magazinës;
- Llogarit saktë çmimin e produktit në ndërmarrjet tregtare sipas formulave përkatëse;
- Llogarit saktë përqindjen, interesin e thjeshtë, marzhin e fitimit dhe përqindjen e fitimit sipas specifikave të dhëna;
- Mban në mënyrë korrekte evidencën e blerjeve dhe shitjeve sipas një formati të thjeshtë të organizuar;
- Plotëson pasqyrat e thjeshta financiare sipas standardeve të kontabilitetit;
- Deklaron on-line librin e blerjes dhe shitjes duke ndjekur hapat standarde.

NjN-11-IV-0445-25 Shitjet, pagesat dhe dokumentacioni financiar

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë normativat ligjore që rregullojnë respektimin e afateve të pagesave dhe arkëtimeve në veprimtarinë e biznesit;
2. Të përshkruajë rëndësinë e ndjekjes së afateve të pagesave dhe arkëtimeve për stabilitetin financiar të biznesit;

3. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të afateve për pagesat e detyrimeve tatimore dhe sigurimeve shoqërore;
4. Të përshkruajë procedurat e pagesave me karta krediti dhe debiti, transferta bankare dhe urdhërpagesa;
5. Të shpjegojë funksionimin e platformave dhe portofoleve elektronike për pagesat (PayPal, Revolut etj.);
6. Të përshkruajë procedurat e pagesave përmes Scan QR dhe sistemeve të abonimit për shërbime mujore;
7. Të shpjegojë procedurat e kryerjes së pagesave nëpërmjet terminaleve POS;
8. Të listojë llojet kryesore të kartave të debitit dhe kreditit (Visa, MasterCard, American Express);
9. Të përshkruajë veprimet me arkën dhe bankën, procedurat e inventarizimit dhe dokumentacionin përkatës;
10. Të shpjegojë dokumentacionin që vërteton pagesat elektronike (fatura elektronike, ID transaksioni, ekstrakt bankar, email konfirmues);
11. Të përshkruajë fletëpagesat dhe fletët e dorëzimit për pagesat cash në momentin e dorëzimit të mallrave ose shërbimeve;
12. Të shpjegojë përdorimin e monedhave të huaja dhe kursin e këmbimit të tyre në transaksione financiare;
13. Të përshkruajë elementët bazë të sigurisë së kartëmonedhave;
14. Të shpjegojë normativat ligjore për administrimin fizik të vlerave monetare;
15. Të theksojë rëndësinë e bashkëpunimit në hartimin e kushteve teknike të kontratave dhe afateve përkatëse të pagesave.

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të zbatojë normativat ligjore që lidhen me respektimin e afateve të pagesave dhe arkëtimeve;
2. Të monitorojë afatet e pagesave dhe arkëtimeve sipas kushteve kontraktuale;
3. Të zbatojë procedurat e pagesave për detyrimet tatimore dhe sigurimet shoqërore brenda afateve ligjore përmes kartave të kreditit dhe debitit, transfertave bankare dhe urdhërpagesave;
4. Të përdorë platformat dhe portofolat elektronik për kryerjen e pagesave (PayPal, Revolut etj.);
5. Të zbatojë procedurat e pagesave përmes Scan QR, nëpërmjet terminaleve POS dhe sistemeve të abonimit për shërbime mujore;
6. Të përdorë llojet e kartave të debitit dhe kreditit sipas rastit (Visa, MasterCard, American Express);
7. Të administrojë veprimet me arkën dhe bankën, duke zbatuar procedurat e inventarizimit dhe dokumentacionin përkatës;
8. Të plotësojë dhe të ruajë dokumentacionin që vërteton pagesat elektronike dhe cash (fatura elektronike, ID transaksioni, ekstrakt bankar, fletëpagesa);
9. Të zbatojë procedurat e pagesave cash në momentin e dorëzimit të mallrave ose shërbimeve;
10. Të përdorë monedhat e huaja duke llogaritur kursin e këmbimit;
11. Të zbatojë normativat ligjore për administrimin fizik të vlerave monetare;

12. Të bashkëpunojë në hartimin e kushteve teknike të kontratave dhe përcaktimin e afateve të pagesave.

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton afatet e pagesave dhe arkëtimeve sipas normativave ligjore;
- Monitoron dhe respekton afatet e pagesave dhe arkëtimeve sipas kushteve kontraktuale;
- Kryen në kohë pagesat e detyrimeve tatimore dhe sigurimeve shoqërore sipas legjislacionit në fuqi.
- Kryen pagesa me karta debiti dhe krediti, transfertat bankare dhe urdhërpagesa sipas procedurave përkatëse;
- Përdor në mënyre korrekte platformat dhe portofolat elektronike për pagesa (PayPal, Revolut etj.) sipas procedurave përkatëse;
- Kryen pagesa në terminale POS, sipas procedurave bankare dhe dokumentacionit të tij (POS-it);
- Administron veprimet me arkën dhe bankën sipas procedurave të inventarizimit/kuadrimit;
- Plotëson dhe ruan dokumentacionin që vërteton pagesat elektronike dhe cash (fatura, ID transaksioni, ekstrakt bankar, fletëpagesa) sipas rregullave të kompanisë;
- Përdor monedhat e huaja duke llogaritur kursin e këmbimit sipas rregullave financiare;
- Identifikon elementët e sigurisë së kartëmonedhave gjatë administrimit të vlerave monetare sipas normativave ligjore;
- Bashkëpunon në hartimin e kushteve teknike të kontratave dhe përcaktimin e afateve të pagesave sipas politikave të kompanisë.

NjN-22-IV-0006-24 Sipërmarrje dhe edukim karriere

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të identifikojë hapat për zhvillimin e aftësive sipërmarrëse;
2. Të shpjegojë mënyrat e llogaritjes së mjeteve, materialeve dhe pajisjeve të punës
3. Të interpretojë grafikun e kohës së punës;
4. Të argumentojë rëndësinë e strategjive në tregjet online për zhvillimin e sipërmarrjes;
5. Të shpjegojë mënyrat e përgatitjes së një oferte për produktet/shërbimet që do të ofrohen në biznes;
6. Të evidentojë mënyrat e blerjes së mjeteve, materialeve dhe pajisjeve, duke marrë parasysh efikasitetin dhe ekonominë;
7. Të shpjegojë rëndësinë e edukimit dhe zhvillimit të vazhdueshëm në karrierë për rritjen profesionale;
8. Të identifikojë strategjitë kryesore për planifikimin e karrierës;
9. Të shpjegojë format e analizës së vetvetes;
10. Të identifikojë llojet e literaturave bashkëkohore;
11. Të identifikojë llojet panairëve dhe ekspozitave;
12. Të identifikojë llojet e trajnimeve (fizike/online) dhe kurseve teknike

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të zbatojë hapat për zhvillimin e aftësive sipërmarrëse;
2. Të përgatitë oferta për produktet/shërbimet që do të ofrohen;
3. Të kryejë blerje të mjeteve, materialeve dhe pajisjeve të punës;
4. Të planifikojë zhvillimin e vazhdueshëm në karrierë për rritjen profesionale për vete dhe stafin;
5. Të përzgjedhë metodat e zhvillimit profesional.
6. Të transmetojë njohuritë në kohë tek bashkëpunëtorët;
7. Të zbatojë teknikat e motivimit dhe orientimit për karrierë të punonjësve;
8. Të marrë pjesë në panaire, ekspozita, trajnime fizike on line dhe kurse teknike;
9. Të marrë pjesë në trajnime për zhvillimin e vazhduar profesional. Kriteret e vlerësimit

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton hapat për zhvillimin e aftësive sipërmarrëse sipas nevojave;
- Kryen saktë llogaritje të mjeteve, materialeve dhe pajisjeve të punës në varësi të blerjeve;
- Ndërton/zbaton grafikun e kohës së punës sipas planifikimit;
- Përgatit oferta për produktet/shërbimet që do të ofrohen, në përshtatje me kërkesat e tregut;
- Kryen blerje të mjeteve, materialeve dhe pajisjeve, sipas nevojës;
- Planifikon zhvillimin e vazhdueshëm në karrierë për rritjen profesionale sipas nevojave;
- Identifikon strategjitë kryesore për planifikimin e karrierës;
- Analizon vetveten sipas treguesve të performancës;
- Përdor në mënyrë të vazhdueshme literaturë bashkëkohore;
- Transmeton te kolegët njohuri për teknologjitë bashkëkohore, sipas politikave të kompanisë;
- Zbaton teknikat e motivimit të punonjësve, sipas politikave të kompanisë.
- Merr pjesë në panaire, ekspozita, trajnime fizike on line dhe kurse teknike sipas mundësive dhe nevojave;
- Ndjek trajnime për zhvillimin e vazhduar profesional sipas nevojave dhe politikave të kompanisë;

NjN-23-IV-0005-24 Komunikimi etik dhe profesional

Rezultatet e të nxënit në njohuri

1. Të shpjegojë parimet themelore të komunikimit;
2. Të shpjegojë strategjitë dhe teknikat e komunikimit profesional dhe rolin e tij në marrëdhëniet e punës;
3. Të përshkruajë elementët e një mesazhi të qartë dhe të saktë profesional;
4. Të përshkruajë rregullat e komunikimit profesional në kanalet digjitale (email, chat, rrjetet sociale, platforma të brendshme të kompanisë);
5. Të shpjegojë rëndësinë e mesazheve të shkurtra profesionale;
6. Të shpjegojë llojet e komunikimit duke përfshirë format verbale, joverbale, të shkruara dhe elektronike;
7. Të shpjegojë veçoritë e komunikimit në tregtinë elektronike;
8. Të shpjegojë konceptin e etikës profesionale dhe rëndësinë e saj në marrëdhëniet e punës;

9. Të argumentojë sjelljet etike dhe joetike në vendin e punës, si: ndershmëria, ruajtja e konfidencialitetit, shmangia e konfliktit etj.;
10. Të përshkruajë rëndësinë e integritetit, ndershmërisë dhe transparencës në komunikim;
11. Të zbatojë rregullat e konfidencialitetit dhe mbrojtjes së të dhënave të klientëve;
12. Të tregojë ndikimin e sjelljes joetike në marrëdhëniet e biznesit dhe reputacionin profesional;
13. Të evidentojë rëndësinë e komunikimit ndërkulturor, kombëtar dhe ndërkombëtar;
14. Të evidentojë teknika negocimi për zgjidhjen e problemeve në komunikimin online dhe në takime virtuale;
15. Të shpjegojë teknikat e punës në grup;
16. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të hierarkisë në biznes;
17. Të argumentojë rëndësinë e përdorimit të terminologjisë së duhur profesionale në gjuhë shqipe dhe angleze;
18. Të shpjegojë rëndësinë e dokumentimit dhe arkivimit të komunikimeve për qëllime profesionale;
19. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të barazisë gjinore, racore, kombëtare, kulturore, fetare;
20. Të shpjegojë rëndësinë e përdorimit të TIK në komunikimin me klientët dhe kolegët;

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të përdorë parimet e komunikimit për të përcjellë qartë dhe saktë mesazhet profesionale;
2. Të zbatojë format e komunikimit verbal, joverbal dhe të shkruar sipas strategjive dhe parimeve të komunikimit;
4. Të zbatojë rregullat e komunikimit profesional në kanalet digjitale (email, chat, platforma të brendshme);
5. Të hartojë mesazhe të shkurtra dhe të qarta profesionale në komunikimet elektronike;
6. Të zbatojë parimet e menaxhimit të konflikteve;
7. Të zbatojë teknikat e punës në grup duke respektuar rolet, detyrat dhe kontributin e secilit anëtar;
8. Të respektojë hierarkinë në kompani gjatë komunikimit profesional;
9. Të përdorë terminologjinë e duhur profesionale në gjuhë shqipe dhe angleze;
10. Të respektojë barazinë gjinore, racore, kombëtare, kulturore, fetare;
11. Të përdorë teknologji bashkëkohore në komunikim.

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton me korrektësi parimet themelore të komunikimit për të formuluar mesazhe profesionale të qarta dhe të sakta;
- Zbaton me korrektësi strategjitë e komunikimit profesional;
- Zbaton format e komunikimit: verbal, joverbal dhe të shkruara sipas procedurave dhe rregullave të organizatës;
- Harton mesazhe verbale dhe të shkruara sipas standardeve profesionale;
- Zbaton rregullat e komunikimit në email, chat, rrjete sociale dhe platforma të brendshme në përputhje me etikën dhe privatësinë e organizatës;

- Përdor mesazhe të shkurtra, koncize dhe profesionale në komunikimet elektronike sipas procedurave dhe politikave të organizatës;
- Zbaton etikën profesionale në marrëdhëniet e punës sipas kodit etik;
- Ilustron me shembuj sjelljet etike dhe joetike në vendin e punës;
- Ruan integritetin në kryerjen e detyrave në tregtinë elektronike në përputhje me rregulloren e kompanisë;
- Zbaton saktë parimet e menaxhimit të konflikteve sipas situatave reale;
- Përdor teknika negocimi për zgjidhjen e problemeve sipas rastit;
- Punon në grup duke zbatuar teknikat e bashkëpunimit dhe duke respektuar rolet sipas udhëzimeve të përcaktuara nga kompania;
- Respekton në mënyrë korrekte hierarkinë në kompani sipas rregullave dhe procedurave të organizatës;
- Përdor terminologjinë e duhur profesionale sipas standardeve dhe praktikave në fushën e e-commerce;
- Respekton me korrektësi barazinë gjinore, racore, kombëtare, kulturore, fetare sipas politikave të kompanisë;
- Përdor TIK për komunikim të saktë, efikas dhe profesional sipas udhëzimeve dhe standardeve të kompanisë.

NjN-11-IV-0446-25 Rregullat e sigurisë në punë dhe mbrojtjes së mjedisit në administrim biznesi

Rezultatet e të nxënimit në njohuri

1. Të shpjegojë rëndësinë e standardeve dhe legjislacionit shqiptar për zbatimin e rregullave të sigurimit teknik;
2. Të shpjegojë domosdoshmërinë e përdorimit të manualeve të mjeteve dhe pajisjeve të punës;
3. Të evidentojë masat për sigurinë e pajisjeve elektrike dhe përdorimit të kompjuterëve në punë;
4. Të shpjegojë rëndësinë e procedurave për mbrojtjen e dokumenteve dhe pajisjeve në rast emergjencash (zjarre, rrufe, përmytje);
5. Të përshkruajë llojet e mjeteve të ndihmës së parë dhe përdorimin e tyre;
6. Të përshkruajë mënyrat e dhënies së ndihmës së parë në rast aksidenti;
7. Të shpjegojë rëndësinë e respektimit të sinjalistikave në mjedisin e punës;
8. Të shpjegojë procedurat e evakuimit për raste emergjence;
9. Të shpjegojë përdorimin e kutisë së MZSH
10. Të shpjegojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit dhe parimet e zhvillimit të qëndrueshëm të mjedisit;
11. Të shpjegojë mënyrat e sistemimit të vendit të punës para, gjatë dhe pas punës;
12. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të rregullave të mbrojtjes së mjedisit për ndarjen e mbeturinave sipas llojit;
13. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të rregulloreve përkatëse gjatë përdorimit të solucioneve me përmbajtje kimike të rrezikshme;
14. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të rregulloreve përkatëse për depozitimin e mbetjeve;
15. Të shpjegojë rëndësinë e zbatimit të rregullave të sigurisë për ruajtjen dhe magazinimin e materialeve që rrezikojnë ndotjen e mjedisit;

16. Të shpjegojë llojet e tabelave të sigurisë teknike dhe rrethimit.

Rezultatet e të nxënit në shprehi profesionale

1. Të zbatojë standardet dhe legjislacionin shqiptar për sigurimin teknik në mjedisin e punës;
2. Të përdorë mjetet dhe pajisjet e punës në mënyrë të sigurtë sipas manualeve përkatëse;
3. Të aplikojë masa sigurie gjatë përdorimit të pajisjeve elektrike dhe kompjuterëve;
4. Të zbatojë procedurat për mbrojtjen e dokumenteve dhe pajisjeve në raste emergjencash;
5. Të përdorë mjetet e ndihmës së parë në situata të ndryshme urgjente;
6. Të demonstrojë zbatimin e protokolleve të dhënies së ndihmës së parë;
7. Të demonstrojë zbatimin e procedurave të evakuimit gjatë situatave emergjente;
8. Të përdorë rutinë e MZSH dhe pajisjet e saj sipas udhëzimeve;
9. Të zbatojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit dhe parimet e zhvillimit të qëndrueshëm;
10. Të sistemojë vendin e punës para, gjatë dhe pas përfundimit të veprimtarive;
11. Të ndajë mbeturinat sipas llojit duke respektuar rregullat e mbrojtjes së mjedisit;
12. Të zbatojë rregulloret për përdorimin e solucioneve kimike të rrezikshme;
13. Të respektojë rregullat e sigurisë për ruajtjen dhe magazinimin e materialeve me rrezik mjedisor;
14. Të identifikojë dhe përdorë tabelat e sigurisë teknike dhe barrierat e rrethimit.

Kriteret e vlerësimit

- Zbaton me korrektësi standardet për sigurimin teknik gjatë punës sipas legjislacionit;
- Përdor mjetet dhe pajisjet e punës sipas manualeve përkatëse;
- Raporton sipas rastit tek personat përgjegjës për mosfunksionimin e mjeteve dhe pajisjeve të punës.
- Aplikon masat mbrojtëse gjatë përdorimit të pajisjeve elektrike dhe teknologjike sipas udhëzimeve përkatëse;
- Ndjek procedurat për mbrojtjen e dokumenteve, pajisjeve dhe ambienteve në situata emergjente sipas udhëzimeve dhe protokolleve të kompanisë;
- Përdor mjetet e ndihmës së parë sipas protokolleve përkatëse;
- Zbaton procedurat e evakuimit për raste të ndryshme emergjence sipas protokolleve përkatëse;
- Përdor mjetet e MZSH sipas rregulloreve përkatëse;
- Zbaton rregullat e mbrojtjes së mjedisit dhe parimet e zhvillimit të qëndrueshëm në përputhje me llojin e veprimtarisë së kompanisë;
- Ndan mbeturinat duke respektuar rregullat e mbrojtjes së mjedisit sipas udhëzimeve apo procedurave përkatëse;
- Zbato rregulloret e ndarjes së mbeturinave sipas llojit para transportimit;
- Zbaton masat e shpëtimit dhe mbrojtjes ndaj zjarrit sipas rregulloreve përkatëse;
- Zbaton rregulloret përkatëse gjatë përdorimit të solucioneve me përmbajtje kimike sipas procedurave dhe standardeve të sigurisë;
- Pastron dhe sistemon rregullisht vendin e punës;
- Përdor në mënyrë racionale energjinë dhe materialet;
- Kontrollon rrethimin e objektit dhe tabelat e sigurisë teknike në mënyrë të vazhdueshme.

Njësitë e të nxënit dhe peshat përkatëse:

Nr.	Njësi të nxëni	Peshat në %	Kodet
1	Planifikimi dhe organizimi i punës për tregtinë elektronike (e-commerce)	3	NjN-11-IV-0432-25
2	Bazat e ekonomiksit	9	NjN-11-IV-0356-25
3	Bazat e së drejtës në biznes për tregtinë elektronike	3	NjN-11-IV-0433-25
4	Bazat e tregtisë	6	NjN-11-IV-0434-25
5	Menaxhimi i produkteve në platformën online	9	NjN-11-IV-0435-25
6	Veprime në magazinë	3	NjN-11-IV-0436-25
7	Bazat e marketingut	6	NjN-11-IV-0437-25
8	Marketing digjital	9	NjN-11-IV-0438-25
9	Bazat e logjistikës	3	NjN-11-IV-0439-25
10	Menaxhimi i të dhënave në tregtinë elektronike	6	NjN-11-IV-0440-25
11	Menaxhimi i platformës e-commerce/ëebshop	12	NjN-11-IV-0441-25
12	Optimizimi i motorëve të kërkimit	6	NjN-11-IV-0442-25
13	Shërbimi ndaj klientit	6	NjN-11-IV-0443-25
14	Llogaritje dhe kontabilizime të thjeshta	3	NjN-11-IV-0444-25
15	Shitjet, pagesat dhe dokumentacioni financiar	6	NjN-11-IV-0445-25
16	Komunikimi dhe etika profesionale	4	NjN-22-IV-0006-24
17	Sipërmarrje dhe edukim karriere	3	NjN-23-IV-0005-24
18	Rregullat e sigurisë në punë dhe mbrojtjes së mjedisit në tregti elektronike	3	NjN-11-IV-0446-25
Totali		100	

Modalitetet e vlerësimit

Me vlerësim kuptojmë procesin gjatë të cilit mblidhen të dhëna dhe gjykohet për vlerën e arritjes së një rezultati të nxëni (RN), mbi bazën e kriterëve të caktuar.

Për vlerësimin mund të përdoren një shumëllojshmëri metodash standarde dhe inovatore.

Individi i nënshtrohet vlerësimit të vazhduar, përmbledhës dhe vlerësimit përfundimtar për kualifikimet formale që ofrohen në ofrues të akredituar.

Individi vlerësohet për shkallën e përvetësimit të kompetencave të përgjithshme dhe profesionale, të nevojshme për të punuar në veprimtari të ndryshme profesionale që operojnë në fushën përkatëse dhe vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së RN për realizimin e tërësisë së proceseve duke mbajtur evidenca për qëllime dokumentimi.

Realizimi i pranueshëm do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të specifikuar. Dhënia e rezultatit të vlerësimit bëhet sipas kuadrit ligjor në fuqi.

Kompetencat e përgjithshme vlerësohen të integruara si pjesë e vlerësimit të njësive të të nxënit. Individit i lind e drejta të certifikohet për njësit e të nxënit specifik, si një kualifikim i pjesshëm sipas kuadrit ligjor në fuqi.

Informacion shtesë

Kualifikimet e plota ose të pjesshme profesionale mund të përftohen nëpërmjet këtyre formave:

- a) ndjekjes së arsimit profesional me bazë shkollën;
- b) ndjekjes së kurseve profesionale, ku përfshihen edhe praktikat profesionale në ndërmarrje apo forma të tjera të mësimnxënies praktike;
- c) regjistrimit si nxënës, duke u punësuar në një ndërmarrje (forma e dyfishtë);
- ç) njohjes të të nxënit të mëparshëm informal dhe joformal;
- d) njohjes të të nxënit të përfutur jashtë vendit;
- dh) formave të tjera të përcaktuara me ligj.

SHËNIM

Shpjegime të kodit të kualifikimit: : **L/3-IV-25**

- L** – Shkronja që identifikon drejtimin e kualifikimit
- /** - Simboli që tregon kualifikime me kohëzgjatje 4- vjeçare
- 3** – Numri që identifikon profilin/specializimin e kualifikimit përkatës
- IV** – Shifra që identifikon nivelin sipas KSHK
- 25** – Shkurtimi i vitit kalendarik kur është hartuar/rishikuar kualifikimi

Shpjegime të kodit të njësisë së të nxënit: **NjN-11-IV-0432-25**

- NjN** – Shkronjat që tregojnë se kodi i referohet Njësive të të Nxënit
- 11** – Numri që identifikon orientimin e Njësisë së të Nxënit
- IV** – Shifra që tregon nivelin e Njësisë së të Nxënit në strukturën e KSHK
- 0432** – Numri rritës progresiv që tregon gjendjen e Njësive të të Nxënit në ditën e hartimit përkatës
- 25** – Shkurtimi i vitit kalendarik kur është hartuar/rishikuar Njësia e të Nxënit