

REPUBLIKA E SHQIPËRISË
MINISTRIA E EKONOMISË DHE INOVACIONIT
Agjencia Kombëtare e Arsimit, Formimit Profesional dhe Kualifikimeve

SKELETKURRIKULI

Për Kualifikimin Profesional

TREGTI ELEKTRONIKE (E-COMMERCE)

(4 vjeçar)

(Arsim i dyfishtë)

Niveli IV i KSHK¹, referuar nivelit IV të KEK²

Kodi: L/3-IV-26

Hartuar me mbështetjen e Projektit “Aftësi për Punë”, financuar nga Agjencia Zvicerane për Bashkëpunim dhe Zhvillim (SDC) dhe zbatuar nga Swisscontact

Miratoi:

MINISTRI

- 1.Korniza Shqiptare e Kualifikimit
- 2.Korniza Europiane e Kualifikimit

Tiranë, 2026

Përmbajtja

I. Qëllimet e arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, 4 vjeçar, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

II. Profili profesional i nxënësve në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

1. Kërkesat e pranimet të nxënësve në arsimin profesional, në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce) - arsim i dyfishtë”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK.
2. Kompetencat e përgjithshme kryesore të nxënësit në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce) - arsim i dyfishtë”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK.
3. Kompetencat profesionale të nxënësit në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce) - arsim i dyfishtë”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK.
4. Mundësitë e punësimit dhe të arsimimit të mëtejshëm në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce) - arsim i dyfishtë”, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK.

III. Plani mësimor për arsimin profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

IV. Udhëzime për planin mësimor.

V. Udhëzime për procesin mësimor.

VI. Udhëzime për vlerësimin dhe provimet.

VII. Të dhëna për certifikatën që fitohet në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

VIII. Programet e përgjithshme të lëndëve profesionale. Përshkruesit e moduleve profesionale teorike/praktike të zbatuara në shkollë.

IX. Programi i praktikës profesionale e zbatuar në biznes.

X. Programi orientues i provimeve të nivelit.

I. Qëllimet e arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

Qëllimi kryesor i arsimit profesional në Kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK, është *përgatitja e nxënësve për t’u punësuar si menaxher i mesëm, në veprimtaritë profesionale që lidhen drejtpërdrejt me fushën e tregtisë elektronike dhe të zhvillojë personalitetin e nxënësve për të jetuar në përshtatje me botën që i rrethon.*

Zhvillimi te nxënësit i ndjenjës së vetëbesimit, kultivimi i vullnetit të lirë në marrjen e vendimeve, nxitja e gatishmërisë për të nxënë gjatë gjithë jetës dhe për t’u zhvilluar individualisht në drejtimit emocionale, intelektuale dhe profesionale janë sfida të rëndësishme për arritjen e këtij qëllimi. Për të realizuar këtë, shkolla profesionale u krijon nxënësve:

- mundësi të përshtatshme për të nxënë, pavarësisht nga gjinia, raca, besimi dhe aftësitë;
- mundësi për të gjithë, për të zhvilluar kompetencat profesionale, të bazuara në njohuritë, shprehjet, qëndrimet dhe vlera të mjaftueshme për të lehtësuar punësimin dhe përparimin drejt arsimit e formimit profesional të mëtejshëm;
- mbështetje për t’u njohur me rregullat e sigurimit teknik e të ruajtjes së mjedisit në përputhje me standardet ndërkombëtare dhe për t’i zbatuar ato me rreptësi;
- mbështetje për t’u njohur me teknologjitë e proceset teknologjike bashkëkohore e të perspektivës që lidhen me kualifikimin profesional përkatës;
- mbështetje për të zhvilluar ndjenjën e disiplinës, kuriozitetin intelektual dhe profesional, aftësitë sipërmarrëse si dhe vlerat e tyre morale;
- mbështetje për t’u zhvilluar psikologjikisht dhe fizikisht për të përballuar vështirësitë që do të ndeshin gjatë veprimtarive të ardhshme profesionale;
- mbështetje për të zhvilluar frymën e tolerancës dhe të mirëbesimit nëpërmjet përvojës së punës

II. Profili profesional i nxënësve në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK.

1. Kërkesat e pranimit të nxënësve në arsimin profesional, në Kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” –arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

Në shkollat që ofrojnë kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” – arsim i dyfishtë niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK, kanë të drejtë të regjistrohen të gjithë të rinjtë që:

- 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.

Në raste të veçanta kur kërkesat për të ndjekur këtë shkollim janë më të larta se kapacitetet reale të këtyre shkollave, atëherë Ministria përgjegjëse për AFP-në përgatit udhëzime të veçanta për pranimin në këto shkolla.

2. Kompetencat e përgjithshme kryesore të nxënësit në përfundim të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK

Në përfundim të Kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”- arsim i dyfishtë, niveli IV i KSHK, nxënësi do të ketë këto kompetenca të përgjithshme kryesore:

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

3. Kompetencat profesionale të nxënësit në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV i KSHK.

Në përfundimin me sukses të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, nxënësi do të jetë i aftë të ushtrojë kompetencat profesionale si më poshtë:

- Të planifikojë burimet e nevojshme për operimin e një biznesi online (produkte, platforma, staf, mjete digjitale);
- Të planifikojë organizimin e punës për proceset e shitjes online dhe menaxhimit të porositë;
- Të planifikojë strukturën dhe organizimin e një dyqani online (kategori produktesh, faqe, navigim);
- Të planifikojë aktivitetet e biznesit online në varësi të llojit të tregut dhe klientëve target;
- Të planifikojë procesin e shitjes online nga publikimi i produktit deri te dorëzimi te klientit;
- Të organizojë punën në një biznes e-commerce (shitje, marketing, shërbim klienti, logjistikë);
- Të interpretojë dokumentacionin tregtar dhe digjital të aktivitetit e-commerce (porosi, fatura, kontrata);
- Të plotësojë dokumentacionin e shitjeve online dhe të transaksioneve;
- Të përgatisë dokumentacionin për shitje, dërgesa dhe shërbim ndaj klientit;
- Të përdorë platforma dhe mjete digjitale për menaxhimin e dyqanit online (CMS, marketplace, etj.);
- Të përdorë dhe mirëmbajë sistemet dhe mjetet digjitale të punës (website, CRM, ERP të thjeshta);
- Të zbatojë standardet e profesionit në tregtinë elektronike;

- Të koordinojë punën ndërmjet departamenteve (marketing, shitje, logjistikë, financë).
- Të organizojë dhe menaxhojë katalogun e produkteve në platformën online;
- Të mbikëqyrë përditësimin e stokut dhe disponueshmërisë së produkteve online;
- Të zbatojë metoda të menaxhimit të inventarit në funksion të shitjes online;
- Të zbatojë procedurat për përpunimin e porositve dhe dërgesave;
- Të menaxhojë procesin e dorëzimit dhe kthimit të produkteve (returns);
- Të komunikojë me klientët në mënyrë profesionale dhe etike (online dhe offline);
- Të zbatojë rregullat e mbrojtjes së të dhënave personale dhe sigurisë në internet;
- Të zbatojë rregullat e sigurisë në punë dhe në përdorimin e sistemeve digjitale;
- Të zbatojë parimet e zhvillimit të qëndrueshëm në aktivitetin e-commerce;
- Të zbatojë legjislacionin për tregtinë elektronike, tatimet dhe mbrojtjen e konsumatorit;
- Të demonstrojë sjellje organizative dhe profesionale në mjedisin e punës online;
- Të llogarisë kostot operative të aktivitetit e-commerce (marketing, transport, platforma);
- Të përdorë TIK (teknologjinë e informacionit dhe komunikimit) për digjitalizimin dhe automatizimin e proceseve të shitjes online;
- Të monitorojë treguesit e performancës (shitjet, trafiku, konvertimet, etj.);
- Të raportojë periodikisht mbi performancën e shitjeve dhe aktivitetit online;
- Të menaxhojë burimet njerëzore, financiare dhe teknologjike në një biznes e-commerce.

4. Mundësitë e punësimit dhe të arsimimit të mëtijshëm në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV i KSHK.

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 Suplementin përkatës që përkon me nivelin profesional teknik/menaxher në këtë fushë profesionale, të njohur në territorin e Republikës së Shqipërisë.

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..

Gjithashtu individit mund të vetëpunësohet në njësi të ndryshme ekonomike.

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, nxënësi ka mundësi për vazhdimin e arsimimit në nivelin pas të mesëm ose në nivelin e studimeve universitare.

III. Plani mësimor për arsimin profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK.

Plani mësimor për kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - Arsimit i dyfishtë, Niveli IV në KSHK							
Nr	Kodi	Lëndët dhe modulet mësimore	Orët javore/vjetore				Kodet
			Klasa 10	Klasa 11	Klasa 12	Klasa 13	Njësitë e të nxënit
A.		Lëndët e përgjithshme (Gjithsej) (Gjithsej)	21/22 (756/792)	6/7 (216/252)	10/11 (360/396)	12/13 (384/416)	
1		Gjuhë shqipe	1	1	1	1	
2		Letërsi	1	1	1	1	
3		Gjuhë e huaj e parë	3	1	2	2	
4		Gjuhë e huaj e dytë (me zgjedhje të lirë)	(1)	(1)	(1)	(1)	
5		Matematikë	3	1	2	2	
6		Fizikë	2	-	-	1	
7		Kimi	2	-	-	-	
8		Biologji	1	-	-	1	
9		Shkenca sociale	2	-	-	1	
10		Histori	1	1	1	-	
11		Gjeografi	1	-	2	-	
12		Teknologji informacioni dhe komunikimi (TIK)	2	-	-	1	
13		Edukim fizik, sporte, shëndet	2	1	1	2	
B.		Lëndët/modulet profesionale teorike/praktike që zbatohen në shkollë (Gjithsej)	9 (324)	8 (288)	4 (144)	2 (64)	
1	L-05-198-24	Mjedisi dhe zhvillimi i qëndrueshëm	-	-	-	32	
2	L- 17-797-26	Bazat e ekonomiksit	-	108	-	-	NjN-11-IV-0356-25
1	M-17-2408-26	Planifikimi dhe organizimi i punës për tregtinë elektronike	36	-	-	-	NjN-11-IV-0432-25

		(e-commerce)					
2	M-17-2409-26	Bazat e tregtisë	36	-	-	-	NjN-11-IV-0434-25
3	M-17-2410-26	Menaxhimi i platformës e-commerce/webshop	54	-	-	-	NjN-11-IV-0434-25
4	M-38-2411-26	Komunikimi dhe etika profesionale	24	-	-	-	NjN-22-IV-0006-24
5	M-05-2412-26	Rregullat e sigurisë në punë dhe mbrojtjes së mjedisit në tregti elektronike	18	-	-		NjN-11-IV-0446-25
6	M-17-2413-26	Veprime në magazinë	36	-	-	-	NjN-11-IV-0436-25
7	M-17-2414-26	Bazat e marketingut	36	-	-	-	NjN-11-IV-0437-25
8	M-17-2415-26	Marketing digjital	54	-	-	-	NjN-11-IV-0438-25
9	M-17-2416-26	Shërbimi ndaj klientit	30	-	-	-	NjN-11-IV-0443-25
10	M-17-2417-26	Bazat e së drejtës në biznes për tregtinë elektronike	-	36	-	-	NjN-11-IV-0433-25
11	M-17-2419-26	Bazat e logjistikës	-	36	-		NjN-11-IV-0439-25
12	M-17-2420-26	Menaxhimi i produkteve në platformën online	-	36	-	-	NjN-11-IV-0435-25
13	M-17-2421-26	Optimizimi i motorëve të kërkimit	-	36	-	-	NjN-11-IV-0442-25
14	M-17-2422-26	Llogaritje dhe kontabilizime të thjeshta	-	36	-	-	NjN-11-IV-0444-25
15	M-17-2423-26	Shitjet, pagesat dhe dokumentacioni financiar	-	-	36	-	NjN-11-IV-0445-25
16	M-17-2424-26	Menaxhimi i të dhënave në tregtinë elektronike	-	-	36	-	NjN-11-IV-0440-25
17	M-17-2418-26	Sipërmarrje dhe edukim karriere	-	-	-	32	NjN-23-IV-0005-24
C.	P-17-023-26	Praktika profesionale në biznes (Gjithsej)	-	24 (864)	24 (864)	30 (960)	
		Gjithsej A+B+C	30/31 (1080/ 1116)	38/39 (1368/ 1404)	38/39 (1368/ 1404)	44/45 (1408/ 1440)	

IV. Udhëzime për planin mësimor

Kohëzgjatja e vitit shkollor është:

Në klasën 10, 11 dhe 12 viti shkollor ka gjithsej 36 javë (36 javë mësimore).

Në klasën 13, viti shkollor ka gjithsej 36 javë (32 javë mësimore + 1 javë për provimin e praktikës profesionale + 3 javë për provimet e Maturës shtetërore profesionale).

Një orë mësimore në shkollë (teori ose praktikë) zgjat 45 minuta.

Rekomandohet që modulet e praktikës profesionale në shkollë të realizohen në ndarje ditore jo më pak se 3 orë mësimore.

- Një ditë praktikë profesionale në biznes = 6 orë pune = 8 orë mësimore (16-17 vjeç)
- Një ditë praktikë profesionale në biznes = 8 orë pune = 10 orë mësimore (18 vjeç e lart)

Ndërsa praktika profesionale në biznes do të realizohet si praktikë ditore 6 orëshe (8 orë mësimore)

Skeletkurrikuli i arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, referuar nivelit IV në KEK, përbëhet 3 grupe elementesh kurrikulare:

- Lëndët e kulturës së përgjithshme, të përbashkëta për kualifikimet profesionale 4-vjeçare të ndryshme të këtij niveli (programet e detajuara të tyre jepen në një dokument të veçantë të MA).
- Lëndët/modulet profesionale teorike/praktike të zbatuara në shkollë (programet/përshkruesit e tyre janë pjesë e këtij skeletkurrikuli).
- Praktika profesionale në biznes (programi i përgjithshëm i praktikës profesionale është pjesë e këtij skeletkurrikuli).

Në klasën 10

Procesi mësimor realizohet për 36 javë mësimore, ku $9 \text{ orë/javë} \times 36 \text{ javë mësimore} = 324 \text{ orë mësimore}$ të kulturës profesionale (lëndë/module profesionale teorike dhe praktike) do të zhvillohen në shkollë.

Një javë mësimore ka jo më shumë se 31 orë mësimore (teorike dhe praktike).

Vëllimi i përgjithshëm mësimor është si më poshtë:

Lëndët e përgjithshme dhe lëndët/modulet profesionale teorike/praktike të detyruara në shkollë:

$36 \text{ javë} \times 30/31 \text{ orë/javë} = 1080/1116 \text{ orë mësimore ose } 100\%$.

Në klasën 11

Viti shkollor ka gjithsej 36 javë (36 javë mësimore).

Një javë mësimore ka 38/39 orë mësimore (nga të cilat, 14/15 orë mësimore teorike dhe praktike në shkollë dhe 24 orë mësimore praktikë profesionale në biznes).

Praktika profesionale në biznes mund të kryhet e shpërndarë ($36 \text{ javë} \times 3 \text{ ditë në javë} \times 8 \text{ orë mësimore } 45 \text{ minutëshe}$) ose e grupuar (108 ditë, në ndarje javore/dyjavore/mujore).

Vëllimi i përgjithshëm mësimor është si më poshtë:

Teoria (e përgjithshme dhe profesionale) dhe praktika profesionale në shkollë:

$36 \text{ javë} \times 14/15 \text{ orë/javë} = 504/540 \text{ orë mësimore (rreth } 38\%)$.

Praktika profesionale në biznes:

$36 \text{ javë} \times 24 \text{ orë në javë} = 864 \text{ orë mësimore (rreth } 62\%)$.

Në klasën 12

Viti shkollor ka gjithsej 36 javë (36 javë mësimore).

Një javë mësimore ka 38/39 orë mësimore (nga të cilat, 14/15 orë mësimore teorike dhe praktike në shkollë dhe 24 orë mësimore praktikë profesionale në biznes).

Praktika profesionale në biznes mund të kryhet e shpërndarë (36 javë x 3 ditë në javë x 8 orë mësimore 45 minutëshe) ose e grupuar (108 ditë, në ndarje javore/dyjavore/mujore).

Vëllimi i përgjithshëm mësimor është si më poshtë:

Teoria (e përgjithshme dhe profesionale) dhe praktika profesionale në shkollë:

36 javë x 14/15 orë/javë = 504/540 orë mësimore (rreth 38%).

Praktika profesionale në biznes:

36 javë x 24 orë në javë = 864 orë mësimore (rreth 62%).

Në klasën 13

Në klasën 13, viti shkollor ka gjithsej 36 javë (32 javë mësimore + 1 javë për provimin e praktikës profesionale + 3 javë për provimet e Maturës shtetërore profesionale).

Një javë mësimore ka 44/45 orë mësimore (nga të cilat, 14/15 orë mësimore teorike dhe praktike në shkollë dhe 30 orë mësimore praktikë profesionale në biznes).

Praktika profesionale në biznes mund të kryhet e shpërndarë (32 javë x 3 ditë në javë x 10 orë mësimore 45 minutëshe) ose e grupuar (96 ditë, në ndarje javore/dyjavore/mujore).

Vëllimi i përgjithshëm mësimor është si më poshtë:

Teoria (e përgjithshme dhe profesionale) dhe praktika profesionale në shkollë:

32 javë x 14/15 orë/javë = 448/480 orë mësimore (rreth 33%).

Praktika profesionale në biznes:

32 javë x 30 orë në javë = 960 orë mësimore (rreth 67%).

V. Udhëzime për procesin mësimor

a) Për realizimin e procesit mësimor në shkollë

Mësimdhënësit e lëndëve teorike profesionale dhe/ose moduleve të praktikave profesionale duhet të përzgjedhin dhe përdorin forma dhe metoda mësimdhënieje të tilla që të nxisin maksimalisht të nxënësit aktiv të nxënësve dhe të çojnë në krijimin tek ta, të kompetencave të punës, të plota dhe të qëndrueshme.

E rëndësishme është që **planifikimi i mësimdhënies** të bazohet në një proces analize fillestare, i cili të marrë parasysh faktorë të tillë të rëndësishëm si, niveli i hyrjes së nxënësve, përmbajtja e hollësishme e lëndëve profesionale dhe e moduleve të praktikave profesionale të parashikuara dhe shkalla e integritetit të tyre, objektivat konkretë që do të arrihen, mundësitë reale që ka shkolla për realizimin e veprimtarive mësimore etj. Për këtë planifikim duhet një bashkëpunim i ngushtë i të gjithë personelit mësimdhënës dhe drejtues të shkollës.

Elementi kyç për arritjen e suksesit në një proces të nxëni, është **motivimi i nxënësve**. Njohja e vazhdueshme e nxënësve me shkallën e përmbushjes së objektivave nga ana e tyre përbën një mekanizëm të fuqishëm motivimi, i cili duhet të shihet me përparësi nga mësimdhënësit.

Një element tjetër që ndihmon suksesin është **integrimi i teorisë me praktikën** e profesionit. Parimi i “të nxënësit duke bërë” duhet të gjejë vendin e duhur në procesin e të mësuarit në shkollat profesionale të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK.

Mësimdhënësit duhet të përdorin metoda të tilla të të mësuarit që zhvillojnë jo vetëm njohuritë teorike, shkathtësitë dhe shprehitë praktike të nxënësve, por edhe qëndrimet e tyre ndaj jetës, punës dhe shoqërisë në përgjithësi. *Puna në grup* dhe *Puna me projekte* janë dy nga format bazë të organizimit të mësimit (teorik ose praktik) për të zhvilluar *kompetencat kyçe*, të nevojshme për

zgjidhjen e problemeve që kanë të bëjnë me veprimtarinë profesionale në veçanti dhe jetën e profesionistit të ardhshëm, në përgjithësi.

Një parim tjetër që duhet respektuar nga mësimmshënësist e kulturës profesionale është fakti që *të nxënist nuk ndodh vetëm në mjediset e shkollës, por edhe jashtë tyre*. Dhënia e detyrave dhe puna kërkimore e pavarur e nxënësve ka një ndikim të dukshëm në formimin e tyre si profesionistë të ardhshëm të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, Niveli IV në KSHK-së.

Në rastin e nxënësve me aftësi të kufizuara, mësimmshënësist duhet të përshtasin programet e lëndëve dhe përshkruesit e moduleve në përputhje me mundësitë e tyre, si dhe të krijojnë kushte për zbatimin e tyre.

b. Për realizimin e praktikës profesionale në biznes.

Realizimi i praktikës profesionale në biznes duhet të krijojë mundësi për një zbatim të kompetencave në realitetin profesional të furnizimit dhe logjistikës. Biznesi duhet të caktojë personat përgjegjës për mbështetjen e nxënësve në realizimin e programit. Shkolla duhet të informojë biznesin për numrin e nxënësve që do të kryejnë praktikën në këtë biznes, periudhën kohore, programin e praktikës dhe programin që kanë kryer më parë në shkollë.

Planifikimi i realizimit të praktikës në biznes duhet të bazohet në një proces analize fillestare duke marrë parasysh faktorë të tillë të rëndësishëm si, programi i përgjithshëm i praktikës në biznes, niveli i hyrjes së nxënësve, përmbajtja e realizuar më parë në shkollë, objektivat konkretë që do të arrihen në biznes, mundësitë dhe kushtet e biznesit për realizimin e praktikës së nxënësve etj. Ky planifikim kryhet në bashkëpunim të ngushtë midis personelit mësimmshënës dhe drejtues të shkollës me përfaqësues të biznesit.

Shkolla është e detyruar të mbikëqyrë dhe mbështesë realizimin e programit, bazuar në marrëveshjet paraprake, nëpërmjet instruktorit përgjegjës.

Plani i detajuar i realizimit të praktikës në biznes, raportet e ecures së praktikës, shkalla e përmbushjes së programit si dhe fletët e vlerësimit të nxënësve duhet të jenë pjesë e dokumentacionit për realizimin e praktikës në biznes.

Biznesi duhet të përfshijë, motivojë dhe mbikëqyrë nxënësist në të gjitha veprimtaritë e parashikuara në program. Dhënia e përgjegjësisë në vendin e punës, puna e mbikëqyrrur dhe e pavarur duhet të jenë pjesë e realizimit të programit.

Nxënësi duhet të dokumentojë në portofolin e tij të gjitha përvojat dhe rezultatet nga praktika profesionale në biznes, të përgatitë një raport dhe ta prezantojë në klasë, si pjesë e këtij portofoli.

Vlerësimi i nxënësist në biznes duhet të përfshijë vlerësimin e tij gjatë gjithë praktikës si dhe vlerësimin përfundimtar për çdo kompetencë profesionale dhe personale, që përmbahet në program. Pjesë e vlerësimit përfundimtar duhet të jetë edhe vlerësimi i portofolit të nxënësist, që shërben gjithashtu edhe për vetëvlerësimin.

VI. Udhëzime për vlerësimin dhe provimet

Vlerësimi vjetor i nxënësve në lëndët teorike profesionale dhe modulet profesionale teorike dhe/ose praktike që zbatohen në shkollë bëhet nga vetë mësimmshënësist përkatës, me metoda dhe instrumente vlerësimi të përgatitura ose përzgjedhura nga vetë ata. Vlerësimi i nxënësve të bëhet me **nota** (4÷10) si për lëndët teorike, ashtu edhe për modulet praktike, si gjatë vitit, ashtu edhe në provimet përfundimtare. Në përfundim të klasës 13, nxënësi i arsimuar në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, i nënshtrohet provimeve përfundimtare të mëposhtme:

- a) Provimet e maturës shtetërore profesionale (sipas udhëzimeve të MA dhe MEI);
- b) Provimi i praktikës profesionale të integruar;

Në këto provime ata vlerësohen për shkallën e përvetësimit të njohurive të përgjithshme, njohurive të profesionit dhe të kompetencave profesionale të nevojshme për të punuar në veprimtari të ndryshme profesionale që kryhen në fushën e menaxhimit të furnizimit dhe logistikës.

VII. Të dhëna për certifikatën që fitohet në përfundim të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce) ” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK.

Me përfundimin e suksesshëm të arsimit profesional në kualifikimin profesional “Tregti elektronike (e-commerce)” - arsim i dyfishtë, niveli IV në KSHK, shkolla profesionale e pajis nxënësin me Diplomën e Maturës Shtetërore Profesionale, me Certifikatën e aftësimit profesional dhe me suplementin përkatës, të cilat njihen në territorin e Republikës së Shqipërisë. Sipas modelit të miratuar nga Ministria përgjegjëse e AFP-së, këto dëshmi përmbajnë:

- a) Të dhënat për nxënësin, shkollën, vitin e përfundimit, kualifikimin e fituar etj.
- b) Të dhëna për rezultatet e arritura nga nxënësi:
 - rezultatet në lëndët e përgjithshme, lëndët profesionale dhe modulet profesionale, për çdo vit shkollor;
 - rezultatet e provimeve përfundimtare të nivelit IV në KSHK.

VIII. Programet e përgjithshme të Lëndëve /Përshkruesit e moduleve profesionale teorike/praktike që zbatohen në shkollë.

A. Programi i përgjithshëm i lëndëve profesionale

1. Lënda “Mjedisi dhe zhvillimi i qëndrueshëm” (L-05-198-24). Kl.13 – 32 orë

- Synimet e lëndës “Mjedisi dhe zhvillimi i qëndrueshëm”, kl. 13.

Në përfundim të trajtimit të lëndës “Mjedisi dhe zhvillimi i qëndrueshëm”, nxënësit duhet:

- Të shpjegojnë kuptimin e qëndrueshmërisë dhe zhvillimit të qëndrueshëm;
- Të shpjegojnë objektivat për zhvillim të qëndrueshëm;
- Të shpjegojnë kuptimin për aftësitë e gjelbra në një ekonomi të gjelbër;
- Të shpjegojnë rëndësinë e aftësive digjitale në përballimin e sfidave globale;
- Të analizojnë mjedisin dhe komponentët e tij;
- Të shpjegojnë ekosistemet dhe biodiversitetin;
- Të analizojnë ndryshimet klimatike dhe ndikimet e tyre;
- Të shpjegojnë burimet natyrore të ripërtëritshme dhe jo të ripërtëritshme;
- Të përshkruajë mënyrën e shpjegimit të të dhënave mjedisore;
- Të shpjegojnë rëndësinë e menaxhimit të mbetjeve, riciklimi dhe zgjidhjet digjitale;
- Të shpjegojnë kuptimi i cikleve të jetës së produktit dhe krijimi i mbetjeve;
- Të përshkruajnë parimet bazë të ekonomisë qarkulluese;
- Të shpjegojnë proceset dhe teknologjitë e riciklimit;
- Të shpjegojnë dhe japin shembuj nga drejtimet profesionale mbi reduktimi, ripërdorimi dhe riciklimin;
- Të hulumtojnë mbi platformat digjitale për programet e menaxhimit të mbetjeve;
- Të shpjegojnë optimizimin e proceseve të riciklimit duke përdorur teknologjinë;
- Të shpjegojnë avantazhet e zgjidhjeve digjitale për mirëmenaxhimin e mbetjeve në drejtimet profesionale përkatëse;

- Të përshkruajë praktikat e qëndrueshme të menaxhimit të ujit në fushën profesionale përkatëse;
- Të dallojë dhe përdorë sistemet digjitale të monitorimit të përdorimit dhe cilësisë së ujit;
- Të shpjegojë teknologjitë inteligjente për menaxhimin e qëndrueshëm të ujit;
- Të përshkruajë transportin e qëndrueshëm, lëvizshmëria e zgjuar dhe zgjidhjet digjitale në drejtimet profesionale përkatëse;
- Të dallojë opsionet alternative të transportit (p.sh., transporti publik, biçikleta, ecje) si dhe përdorimin e mjeteve elektrike në veprimtari të ndryshme profesionale;
- Të dallojë platformat digjitale për transport të qëndrueshëm si dhe Integrimin e teknologjive inovative në sistemet e transportit publik;
- Të shpjegojë kuptimin dhe rëndësinë mbi konsumin e qëndrueshëm, tregun digjital dhe marketingun digjital;
- Të dallojë praktikën etike të konsumit, zgjedhjet e konsumatorëve dhe ndikimet e tyre mjedisore;
- Të shpjegojë praktikën dhe platformën e qëndrueshme të tregtisë elektronike si dhe kuptimin për marketingun digjital për promovimin e produkteve eko-miqësore;
- Të përshkruajnë modele të qëndrueshme biznesi bazuar në praktikën e ekonomisë së gjelbër dhe digjitale; të shpjegojnë politikat për zhvillim të qëndrueshëm në fusha të ndryshme profesionale;
- Të shpjegojnë konsideratat etike në qeverisjen digjitale për qëndrueshmëri.

• **Përmbajtjet e përgjithshme të lëndës “Mjedisi dhe zhvillimi i qëndrueshëm”, kl.13 - 32 orë**

Tema 1	Zhvillimi i qëndrueshëm	3 orë
Tema 2	Bazat e shkencës mjedisore	3 orë
Tema 3	Menaxhimi i mbetjeve, riciklimi dhe zgjidhjet digjitale	6 orë
Tema 4	Ruajtja, menaxhimi dhe monitorimi digjital i burimeve ujore	4 orë
Tema 5	Transporti i qëndrueshëm, lëvizshmëria e zgjuar dhe zgjidhjet digjitale	4 orë
Tema 6	Konsumi i qëndrueshëm, tregu digjital dhe marketingu digjital	4 orë
Tema 7	Sipërmarrja e gjelbër, inovacioni dhe modelet digjitale të biznesit	4 orë
Tema 8	Politika dhe qeverisja për zhvillim të qëndrueshëm	4 orë

2. Lënda “Bazat e ekonomiksit” (L- 17-797-26). Kl.11 – 108 orë

• **Synimet e lëndës “ Bazat e ekonomiksit”, kl. 11**

Në përfundim të trajtimit të lëndës “Bazat e ekonomiksit”, kl.11, nxënësit duhet:

- të shpjegojë objektin e shkencës ekonomike;
- të identifikojë problemin kryesor të ekonomisë dhe konceptin e “pamjaftueshmërisë”;
- të përshkruajë konceptet kryesore të tregut si kërkesa dhe oferta;
- të llogarisë elasticitetin e kërkesës dhe ofertës në lidhje me çmimin;
- të shpjegojë ekuilibrin e tregut, si dhe rastet e ndryshimit të çmimit dhe sasisë ekuilibër;
- të identifikojë ndryshime të ekuilibrit të tregut, si rrjedhojë e vendosjes së taksave dhe subvencioneve;
- të shpjegojë procesin vendimmarrës për të konsumuar ose kursyer;
- të arsyetojë sesi mund të rritet pasuria në varësi të kursimit;
- të interpretojë dobësinë si koncept ekonomik;
- të përshkruajë ligjin e dobisë marxhinale zbritëse;

- të përcaktojë ekuilibrin e konsumatorit;
- të dallojë format e klasifikimit të biznesit;
- të përshkruajë rolin ekonomik të firmave dhe format ligjore të tyre;
- të argumentojë qëllimet dhe format e burimeve financiare të biznesit;
- të përshkruajë prodhimin si veprimtari me qëllim fitimin.
- të përkufizojë treguesit kryesor të prodhimit;
- të përshkruajë tipologjitë e kostove (fikse, të ndryshueshme, e shprehur, e nënkuptuar);
- të evidentojë dallimin ndërmjet kostove fikse dhe kostove të ndryshueshme;
- të llogarisë koston e përgjithshme të prodhimit, koston mesatare dhe atë marxhinale;
- të llogarisë të ardhurat e përgjithshme, marxhinale dhe mesatare;
- të përkufizojë prodhueshmërinë e firmës;
- të identifikojë faktorët që përcaktojnë prodhueshmërinë;
- të shpjegojë funksionin e prodhimit;
- të evidentojë dallimet midis periudhës afatshkurtër dhe periudhës afatgjatë;
- të shpjegojë ligjin e të ardhurave rënese;
- të dallojë strukturat e ndryshme të tregut dhe tiparet kryesore të tyre;
- të analizojë efektet ekonomike të strukturave të ndryshme të tregut;
- të evidentojë efektin rolin e rregullimit shtetëror në strukturën e tregut monopol;
- të interpretojë ofertën dhe kërkesën për faktorët e prodhimit, sipas llojeve të tyre;
- të shpjegojë funksionin e qeverisë;
- të shpjegojë shpenzimet dhe të ardhurat në buxhetin e shtetit;
- të shpjegojë ofertën monetare dhe rolin e sistemit bankar në krijimin e saj;
- të identifikojë llojet dhe funksionet e parasë;
- të dallojë variablat makroekonomike;
- të dallojë lidhjen midis produktit kombëtar bruto (PKB) dhe produktit të brendshëm bruto (PBB);
- të llogarisë treguesit e koston së jetesës;
- të dallojë metodat e llogaritjes së produktit të brendshëm bruto (pbb);
- të përshkruajë papunësinë, llojet, kostot dhe mënyrat e matjes së saj;
- të përshkruajë ciklin e biznesit dhe fazat e tij;
- të përshkruajë konceptin e inflacionit, faktorët që ndikojnë në të, si dhe kostot që ai shkakton;
- të përshkruajë kuptimin e kërkesës dhe ofertës agregate;
- të përshkruajë kuptimin e politikave monetare dhe fiskale;
- të përshkruajë instrumentet e politikës monetare dhe fiskale;
- të argumentojë rëndësinë e stabilitetit financiar dhe shkaqet e krizave ekonomike;
- të përshkruajë rolin e tregtisë ndërkombëtare, përparësitë absolute dhe krahasuese;
- të shpjegojë thelbin e bashkëpunimit ekonomik;
- të evidentojë fazat integruese;
- të përshkruajë kuptimin e politikave tregtare dhe rolin e organizmave ndërkombëtare të tregtisë;
- të përkufizojë tregun valutor dhe të identifikojnë faktorët që ndikojnë kursin e këmbimit.

• **Përmbajtjet e përgjithshme të lëndës “Bazat e ekonomiksit”, kl.11 - 108 orë**

Tema 1	Objekti i shkencës ekonomike	4 orë
Tema 2	Kërkesa, oferta, funksionimi i tregjeve	10 orë

Tema 3	Konsumatorë dhe kursyes	4 orë
Tema 4	Sjellja konsumatore dhe maksimizimi i dobishmërisë	8 orë
Tema 5	Fillimi një biznesi dhe financimi i tij	8 orë
Tema 6	Prodhimi, kostoja, të ardhurat dhe fitimi i firmës	10 orë
Tema 7	Produktiviteti dhe funksioni i prodhimit	4 orë
Tema 8	Strukturat e tregut, analiza krahasuese	8 orë
Tema 9	Tregjet e faktorëve të prodhimit	8 orë
Tema 10	Roli i qeverisë në ekonomi	8 orë
Tema 11	Institucionet financiare dhe roli i parasë në ekonomi	6 orë
Tema 12	Treguesit kryesorë makroekonomik	10 orë
Tema 13	Politikat stabilizuese makroekonomike	8 orë
Tema 14	Bashkëpunimi ekonomik dhe proceset integruese	6 orë
Tema 15	Tregtia ndërkombëtare	6 orë

B. Përshkruesit e moduleve teorike/praktike që zbatohen në shkollë

1.Moduli “Planifikimi dhe organizimi i punës për tregtinë elektronike (e-commerce)”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	PLANIFIKIMI DHE ORGANIZIMI I PUNËS PËR TREGTINË ELEKTRONIKE (E-COMERCE)	M-17-2408-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i njeh nxënësit me konceptin e ndërmarrjes, funksionimin e një biznesi online, mënyrën e organizimit të tij, rëndësinë e planifikimit dhe organizimit të punës në ndërmarrjet tradicionale dhe në biznesin online, si dhe i aftëson ata për të zhvilluar aftësitë e nevojshme për planifikimin e burimeve njerëzore, teknologjike, financiare dhe infrastrukturore.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptin e ndërmarrjes dhe tregtisë elektronike. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: të shpjegojë konceptin e ndërmarrjes dhe mënyrën e organizimit të saj, varësisht nga madhësia, aktiviteti dhe objektivat;	

- të shpjegojë konceptin e tregtisë elektronike dhe mënyrën e organizimit të saj sipas madhësisë, aktivitetit dhe objektivave;
- të evidentojë llojet e ndërmarrjeve funksionale, sipas pronësisë, fizike ose online, start-up digjital etj. dhe dallimet mes tyre;
- të përshkruajë proceset e brendshme që ndikojnë në realizimin e aktivitetit ekonomik si menaxhimi i porosive, marketingu digjital, shërbimi ndaj klientit, logjistika online;
- të përshkruajë pozicionet kryesore të punës në një biznes të tregtisë elektronike;
- të shpjegojë procesin e planifikimit dhe elementët e tij;
- të shpjegojë rëndësinë e planifikimit të aktiviteteve online, postimeve, fushatave, promocioneve etj. dhe fazat etij;
- të shpjegojë rëndësinë e koordinimit të fluksit të punës në tregtinë elektronike
- të shpjegojë llojet e planeve sipas nivelit hierarkik, kohëzgjatjes dhe përdorimit si marketing, ofrim shërbimi ndaj klientit, porosi online, etj

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 2 Nxënësi planifikon burimet e nevojshme për aktivitetin e tregtisë elektronike (e-commerce).

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë faktorët që ndikojnë në planifikimin e tregtisë elektronike sic është kërkesa e tregut online, burimet njerëzore, disponibiliteti i produkteve dhe furnitorëve, kapacitetet teknologjike, burimet financiare, marketingun dhe kanalet digjitale, etj;
- të parashikojë ndikimin në aktivitet të faktorëve si: sezonaliteti, luhatjet në kërkesë, kapacitetet dhe afatet kohore;
- të planifikojë burimet e nevojshme njerëzore, burimet teknologjike dhe pajisjet e nevojshme si kompjuterë, servera, platforma E-commerce, softwer menaxhimi stoku, mjete marketingu digjital, burimet financiare, burimet materiale dhe logjistike për funksionimin e biznesit online;
- të mundësojë koordinimin ndërmjet departamenteve si: magazinë, marketing, finance, IT, developers, etj. nëpërmjet planifikimit të punës;
- të vlerësojë ndikimin e planifikimit të mirë në rrjedhën e porosive, marketingun dhe kënaqësinë e klientit.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi planifikon aktivitetet në tregtinë elektronike dhe menaxhon fluksin e punës.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të planifikojë axhendat ditore për detyrat e marra dhe afatet e tyre si dhe prioritetet e biznesit online;
- të planifikojë aktivitet ditore, javore dhe mujore në tregtinë elektronike;
- të planifikojë përdorimin eficient të mjeteve dhe pajisjeve të punës, detyrat e stafit për përpunimin e porosive, marketingun digjital dhe shërbimin ndaj klientit;
- të menaxhojë fluksin e punës në e-commerce dhe përmbushjen e detyrave sipas afateve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli
- Test për aspektet teorike

RN 4 Nxënësi dokumenton, monitoron dhe analizon punën në tregtinë elektronike (e-commerce)

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë

- të dokumentojë aktivitet e përditshme dhe fushatat online (produkte, foto, plane);
- të monitorojë ecurinë e planeve dhe realizimin e detyrave;
- të analizojë pikat e dobta dhe pikat e forta të aktivitetit, përzgjedhjen e stafit sipas aftësive dhe nevojave, pozicionimin dhe koordinimin e tij, sipas aftësive, përvojës dhe përshkrimit të detyrave;
- të hartojë një planveprimi për devijimet nga planet e parashikuara dhe të propozojë masa korrigjuese;
- të hartojë një raport të detajuar dhe argumentues lidhur me planifikimin, organizimin dhe realizimin ose jo të objektivave;

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në shkollë, por mund të trajtohet edhe në biznese të tregtisë elektronike.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur konkretizime dhe argumentime të aspekteve që lidhen me planifikimin e punës dhe burimeve për aktivitetet e tregtisë elektronike.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj konkretë sa më shumë të jetë e mundur, lidhur me planifikimin e punës dhe burimeve për aktivitetet e tregtisë elektronike.

-
- Mësimdhënësi duhet të përdorë modele të planifikimit të punës dhe burimeve për proceset e aktivitetet e tregtisë elektronike, për praktikimin e nxënësve.
 - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe të pavarur.
 - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së njohurive dhe shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në planifikimin e punës dhe burimeve për aktivitetet e tregtisë elektronike.
 - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuara për çdo rezultat të nxëni.
-

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore.
 - Mjetet dhe pajisjet e punës që përdoren në tregtinë elektronike.
 - Sistem kompjuterik.
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.
-

2. Moduli “Bazat e tregtisë”

Kualifikimi profesional :Tregti elektronike (e -commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT

Titulli dhe Kodi	BAZAT E TREGTISË	M-17-2409-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko-praktik që i njeh nxënësit me konceptet bazë të tregtisë, format kryesore të tregtisë tradicionale dhe elektronike dhe veçoritë e tyre, si dhe zhvillon aftësitë e nxënësve për të analizuar produktet, për të kuptuar procesin e blerjes dhe shitjes dhe për të zbatuar rregullat elementare të organizimit të magazinës.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon koncepte bazë të tregtisë, format dhe veçoritë e tyre. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë konceptin e tregtisë dhe rëndësinë e saj; – të përshkruajë llojet e tregtisë tradicionale dhe elektronike, dallimet kryesore midis tyre; – të përshkruajë llojet e tregtisë (me shumicë, pakicë, online, ndërkombëtare) dhe veçoritë e tyre; – të shpjegojë konceptin e tregtisë elektronike dhe modelet e saj, si: <i>B2B, B2C, C2C, Marketplace</i>; – të përshkruajë elementët kryesorë të procesit të tregtimit, malli, shitësi, blerësi, çmimi, pagesa; – të shpjegojë përparësitë dhe kufizimet e produkteve fizike dhe digjitale; – të shpjegojë komponentët kryesorë të një dyqani online dhe funksionimin e tyre. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi shpjegon karakteristikat kryesore të mallrave dhe shërbimeve. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë nocionin “mall”si produkt i destinuar për shitje dhe konsum;	

- të përshkruajë nocionin “shërbim” dhe karakteristikat kryesore të tij.
- të dallojë mallrat sipas prejardhjes, vendase ose të importuara;
- të shpjegojë elementët që përcaktojnë cilësinë e një malli;
- të shpjegojë rëndësinë e dizajnit në tërheqjen e konsumatorit;
- të shpjegojë kuptimin e standardizimit dhe rëndësinë e tij për cilësinë dhe sigurinë e produktit;
- të shpjegojë rolin e ambalazhimit në mbrojtjen dhe promovimin e produktit;
- të shpjegojë elementët kryesorë të etiketimit si emri i produktit, përbërja, origjina, data e prodhimit/skadimit etj.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi zbaton hapat e procesit të blerjes dhe të shitjes së produkteve.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të shpjegojë procesin e blerjes dhe hapat që ndiqen në të;
- të identifikojë nevojën për produkte;
- të realizojë një situatë të thjeshtë blerjeje;
- të zbatojë kriteret dhe procedurat për përzgjedhjen e furnitorëve;
- të identifikojë nevojën për produkte;
- të zbatojë hapat për të kryer procesin e blerjes;
- të shpjegojë procesin e shitjes dhe hapat në të cilët kryhet;
- të evidentojë dokumentacionin bazë të shitjes si faturë, kupon fiskal, porosi;
- të simulojë procesin e shitjes së një produkti duke përcaktuar çmimin dhe mënyrën e pagesës online ose dhe pagesë në dorëzim;
- të zbatojë hapat për kryerjen e procesit të shitjes;
- të plotësojë dokumentacionin bazë të shitjes, si porosi, faturë ose kupon fiskal.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 4 Nxënësi interpreton rregullat e magazinimit të produkteve.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë rregullat e magazinimit në procesin e tregtisë dhe në veçanti në tregtinë elektronike;
- të dallojë hapësirat kryesore të magazines, si zona e pranimit, zona e ruajtjes, zona e përgatitjes së porosive,

zona e dërgesës;

- të identifikojë kushtet bazë të ruajtjes së mallrave, temperatura, lagështia, siguria dhe higjiena;
- të identifikojë rregullat e sistemimit dhe vendosjes së produkteve në magazinë;
- të interpretojë rregullat e organizimit dhe kontrollit të stokut të produkteve;
- të kryejë identifikimin dhe interpretimin e dokumentave bazë që përdoren në magazinë;
- të analizojë një situatë të thjeshtë pranimi dhe sistemimi të produkteve në magazinë;
- të interpretojë rregullat bazë të sigurisë gjatë magazinimit të produkteve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore dhe subjekte ekonomike që ushtrojnë aktivitet tregtar (fizik dhe online)

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur shembuj konkretë dhe demonstrime praktike për aspektet që lidhen me proceset e tregtisë, si blerja, shitja, dhe magazinimi i produkteve.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë simulime, studime rasti dhe lojë me role, për të ndihmuar nxënësit të kuptojnë më mirë proceset e shitjes dhe situatat që mund të ndodhin në një biznes tregtar ose në tregtinë elektronike.
- Nxënësit mund të kryejnë vizita studimore në biznese tregtare ose platforma të tregtisë elektronike për të parë në praktikë proceset e shitjes dhe magazinimit.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
- Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te aftësitë praktike që lidhen me proceset bazë të tregtisë, si organizimi i produkteve, procesi i blerjes, shitjes dhe magazinimit.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të nxënës.

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset, pajisjet dhe materialet e mëposhtme:

- Laborator ose klasë e pajisur për simulimin e shitjes online.
 - Manuale dhe udhëzues për E-commerce
 - Materiale për ushtrim praktik të aktiviteteve tregtare (fletë porosie, skema të magazinimit, listë produktesh, dokumentacion i thjeshtë për pagesa dhe faturim)
 - Platforma për demonstrime të dyqaneve online
 - Kompjuter me lidhje interneti për përdorimin e platformave të e-commerce.
-

3. Moduli “Menaxhimi i Platformës E-Commerce / Webshop”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT

Titulli dhe Kodi	MENAXHIMI I PLATFORMËS E-COMMERCE / WEBSHOP	M-17-2410-26
Qëllimi i modulit	Ky modul teoriko – praktik i njeh nxënësit me kuptimin funksionimin dhe menaxhimin e platformave të tregtisë elektronike, si dhe zhvillon aftësitë e nxënësve për zgjedhjen, konfigurimin dhe organizimin e një platforme e-commerce, sipas modelit të biznesit. Për integrimin e sistemeve funksionale si pagesat, transporti dhe sistemet analitike, për monitorimin, testimin dhe mirëmbajtjen e vazhdueshme të platformës për garantimin e funksionimit korrekt dhe sigurisë së saj.	
Kohëzgjatja e modulit	54 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptin dhe strukturën e platformave e-commerce. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të pershkruajë konceptin e platformës për tregtinë elektronike; – të shpjegojë kriteret e përzgjedhjes së platformës sipas tipologjisë së biznesit; – të identifikojë funksionalitetet kryesore të një platforme e-commerce në procesin e shitjes online; – të shpjegojë parimet bazë të strukturimit të faqes dhe organizimit të përmbajtjes; – të analizojë kërkesat funksionale dhe teknike sipas modelit të biznesit: B2B, B2C, gjuhët, politikat e kthimeve. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi organizon faqen e një platforme e-commerce. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të ideojë strukturën hiarkike të një faqeje në një platformë e-commerce;	

- të identifikojë elementet kryesore të faqes së produktit dhe procesit të porosisë;
- të organizojë kategoritë dhe strukturat e produkteve në platformë;
- të strukturojë faqen e-commerce sipas parimeve të navigimit dhe organizimit të përmbajtjes;
- të zbatojë parimet bazë të përvojës së përdoruesit në navigimin e faqes.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi organizon integrimin e sistemeve funksionale në platformën e-commerce.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë sistemet që mund të integrohen në një platformë e-commerce të tilla si: pagesat, transporti, programet financiare, programet operacionale të magazines etj.;
- të bashkëpunojë me specialistët teknikë për integrimin dhe konfigurimin e sistemeve analitike si *Google Analytics*, *Tag Manager* dhe *Meta Pixel*;
- të zbatojë procedurat e integritetit sipas dokumentacionit teknik të platformave;
- të analizojë rrjedhën e procesit të porosisë dhe pagesës në platformën e-commerce, nga shtimi i produktit në shportë deri te konfirmimi i pagesës;
- të verifikojë funksionimin korrekt të integrameve të realizuara.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 4 Nxënësi monitoron sistemet analitike dhe të platformës.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë instrumentet analitike të platformave e-commerce;
- të filtrojë fushat e nevojshme të sistemeve analitike;
- të monitorojë performancën e platformës nëpërmjet të dhënave analitike;
- të paraqesë performancën e platformës nëpërmjet një raporti;
- të interpretojë treguesit kryesorë të performancës së platformës.
- të sugjerojë përmirësime në funksion të rritjes së objektivave.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 5 Nxënësi mirëmban funksionimin e platformës e-commerce.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë masat bazë të sigurisë së platformës e-commerce si: kontrolli i aksesit, certifikatat e sigurisë dhe përditësimet e sistemit;
- të kryejë testimin funksional të platformës para dhe pas implementimit të ndryshimeve;
- të identifikojë dhe raportojë problematikat teknike të platformës;
- të zbatojë praktikatat e mirëmbajtjes dhe përditësimit të sistemit;
- të dokumentojë proceset e integritetit, testimit dhe përditësimit të platformës.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

**Udhëzime për
zbatimin e modulit**

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore të pajisur me kompjutera dhe akses në internet, projektor/ekran interaktiv dhe/ose në laborator informatike/ ambiente të simuluaratë logjistikës.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve që lidhen me proceset e përdorimit të teknologjisë në funksion të organizimit, ndjekjes dhe përpunimit të informacionit logjistik.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë situata praktike që nxënësi të mësojë të aplikojë zgjidhje digjitale për përpunimin e të dhënave, ndjekjen e dërgesave dhe menaxhimin bazë të informacionit logjistik .
- Mësimdhënësi duhet të përdorë platforma digjitale, mjete TIK dhe situata të ngjashme me ato të mjedisit real të punës për praktikimin e nxënësve.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
- Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në përpunimin e të dhënave, në komunikimin digjital dhe të ndjekë informacionin logjistik duke përdorur teknologji të thjeshta.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar

për çdo rezultat të të nxënit.

**Kushtet e
e domosdoshme
për realizimin e
modulit**

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore.
 - Mjedisë të laboratorëve të informatikës
 - Mjetet të thjeshta logjistike(etiketa, skaner barkodi nëse është e mundur)
 - Sistem kompjuterik.
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.
-

4. Moduli: “Komunikimi dhe etika profesionale”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	KOMUNIKIMI DHE ETIKA PROFESIONALE	M-38-2411-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i pajis nxënësit me njohuri dhe aftësi praktike, në lidhje me koncepte të rëndësishme si, komunikimi, etika, komunikimi me eprorët dhe kolegët, identifikimi i problematikave në vendin e punës, si dhe zgjidhjen profesionale të problemeve.	
Kohëzgjatja e modulit	24 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon terminologjinë mbi komunikimin dhe etikën profesionale. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë komunikimin si proces dhe qëllimin e tij; – të shpjegojë bazat e komunikimit, parimet themelore si dhe format e komunikimit verbal, joverbal, të shkruara dhe elektronike; – të shpjegojë karakteristikat e komunikimit efektiv; – të shpjegojë veçoritë e komunikimit në tregtinë elektronike; – të përshkruajë elementët e një mesazhi të qartë dhe të saktë si dhe rregullat e komunikimit profesional në kanalet digjitale; – të shpjegojë konceptin e etikës profesionale, kodin etik dhe rëndësinë e tyre në marrëdhëniet e punës; – të zbatojë rregullat e konfidencialitetit dhe mbrojtjes së të dhënave të klientëve – të përshkruajë teknikat e negocimit dhe menaxhimin e mosmarrëveshjeve; – të shpjegojë parimet e përgjithshme mbi të cilat ndërtohet një plan komunikimi si: barazia dhe jo diskriminimi, saktësia, kredibiliteti, qartësia, koordinimi, transparenca, efikasiteti etj. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike.	

RN 2 Nxënësi zbaton parimet e komunikimit dhe etikës profesionale në vendin e punës.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë rregullat e komunikimit në ndërmarrje;
- të përdor etikën e komunikimit digjital(netiquette);
- të zbatojë parimet e etikës profesionale në marrëdhënie me kolegët dhe eprorët në vendin e punës;
- të zbatojë rregullat e mbrojtjes së të dhënave personale si dhe të drejtat e mbrojtjes së konsumatorit;
- të përdorë gjuhë të qartë të saktë dhe profesionale në komunikimin me klientët:
 - a. harton subjekt të qartë;
 - b. fillon me përshëndetje formale;
 - c. shkruan pa gabime drejtshkrimore;
 - d. nuk përdor në shkrim të gjitha gërmat kapitale;
 - e. mbyll e-mail me përshëndetje profesionale;
 - f. përgjigjet në kohë;
 - g. përdor gjuhë të sjellshme;
 - h. nuk përdor shprehje informale;
 - i. ruan qetësinë edhe kur klienti është i pakënaqur;
- të hartojë e-maile zyrtare për porosi, ankesa, konfirmime, kthime produktesh;
- të komunikojë me klientët në platforma online në mënyrë korrekte dhe të sjellshme si dhe t'i dokumentojë ato.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi zgjidh problemet në mjedisin e punës, në tregtinë elektronike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë parimet e menaxhimit të konflikteve;
- të identifikojë llojet e problemeve që mund të hasen në vendin e punës si dhe faktorët që i shkaktuan (teknike, organizative, komunikuese, logjistike);
- të grumbullojë informacionin e nevojshëm në lidhje me problematikat (porosi, fatura, komunikime, status pagese, status dërgese) dhe ta përpunojë atë;
- të bashkëpunojë me strukturat përkatëse (magazinën, transportin ose suportin teknik)për zgjidhjen e problemit;
- të zgjedhë mënyrën e duhur të trajtimit(rimbursim, zëvendësim, kompesim, sqarim);
- të kryejë analizë konstruktive për të shmangur përsëritjen e problemit;
- të propozojë zgjidhje praktike dhe alternative;
- të ruajë imazhin e kompanisë gjatë trajtimit të problemit;
- të ndërmjetësojë midis kompanisë dhe klientit duke zgjedhur teknika komunikimi;

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli
- Test për aspektet teorike

RN 4 Nxënësi përdor teknologjitë bashkëkohore të informacionit dhe komunikimit.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë mjetet dhe platformat digjitale që përdoren në komunikimin profesional si: platforma e-commerce, email profesional, chat online, rrjete sociale, platforma takimesh virtuale;
- të dallojë epërsitë dhe sfidat e përdorimit të TIK në shitjet online dhe shërbimin ndaj klientit
- të zgjedhë formën e duhur të komunikimit email, chat, telefon, në varësi të situatës me klientin ose ekipin;
- të përdor gjuhë të përshtatshme dhe stil profesional në komunikimin me klientët si e-mail, mesazh privat, përgjigje në komente;
- të hartojë mesazhe elektronike për situata konkrete;
- të respektojë etikën e komunikimit digjital (mbrojtjen e të dhënave, privatësinë, korrektësinë në komunikim);
- të zbatojë masa për mbrojtjen e të dhënave të organizatës gjatë komunikimit në rrjete dhe platforma digjitale;
- të zbatojë rregullat e sigurisë kibernetike.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.

- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit	Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore dhe/ ose në mjedise të përshtatshme për simulime praktike - Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve që lidhen me procesin e komunikimit në përgjithësi dhe online në veçanti. - Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj të jetës reale nga komunikimi në e-commerce. - Mësimdhënësi duhet të përdorë skenarë praktikë dhe studime rastesh për praktikimin e nxënësve. - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë. - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në situata të ngjashme me punën reale. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të nxënësit.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Mjedisë të përshtatshme për komunikime online. - Mjetet dhe pajisjet e punës. - Sistem kompjuterik me akses në internet për kërkime dhe simulime. - Pajisje vizuale (projektor, ekran për prezantime dhe analizë situatash. - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.

5. Moduli “Rregullat e sigurisë në punë dhe mbrojtjes së mjedisit në tregti elektronike”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	RREGULLAT E SIGURISË NË PUNË DHE MBROJTJES SË MJEDISIT NË TREGTI ELEKTRONIKE	M-05-2412-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko - praktik që i njeh nxënësit me normat dhe standardet e cilësisë, sigurisë dhe rregullat gjatë zhvillimit të aktiviteteve të lidhura me tregtinë elektronike, duke përdorur pajisjet dhe teknologjitë digjitale në mënyrë të sigurt, të përgjegjshme dhe në përputhje me standardet e mbrojtjes së shëndetit dhe të mjedisit.	
Kohëzgjatja e modulit	18 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi evidenton normat e cilësisë, sigurisë dhe mbrojtjes së mjedisit që zbatohen në aktivitetin e tregtisë elektronike Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë konceptin e sigurisë teknike në punë; – të evidentojë manualat e pajisjeve të punës; – të evidentojë llojet e mjeteve të ndihmës së parë; – të listojë llojet e mjeteve dhe pajisjeve të mbrojtjes individuale dhe kolektive në punë; – të shpjegojë rregulloret përkatëse gjatë përdorimit të pajisjeve elektrike dhe kompjuterëve në punë; – të shpjegojë rregulloret përkatëse për mbrojtjen e dokumenteve dhe pajisjeve në rast emergjencash; – të shpjegojë rëndësinë e respektimit të sinjalistikave në mjedisin e punës; – të shpjegojë rregulloren e sigurisë gjatë gjendjeve të jashtëzakonshme; – të shpjegojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit dhe parimet e zhvillimit të qëndrueshëm të mjedisit. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi zbaton rregullat e sigurisë gjatë përdorimit të pajisjeve dhe teknologjive digjitale në tregtinë elektronike. Kriteret e vlerësimit:	

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë standardet dhe legjislacionin shqiptar për sigurimin teknik në mjedisin e punës;
- të përdorë mjetet dhe pajisjet e punës në mënyrë të sigurtë sipas manualeve përkatëse;
- të aplikojë masa sigurie gjatë përdorimit të pajisjeve elektrike dhe kompjuterëve;
- të zbatojë procedurat për mbrojtjen e dokumenteve dhe pajisjeve në raste emergjencash
- të zbatojë protokollet e dhënies së ndihmës së parë;
- të zbatojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit të punës;
- të demonstrojë zbatimin e procedurave të evakuimit gjatë situatave emergjente;
- të përdorë kutinë e MZSH dhe pajisjet e saj sipas udhëzimeve
- të respektojë praktikën e sigurta gjatë përdorimit të platformave dhe sistemeve digjitale.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi zbaton praktikën e mbrojtjes së mjedisit gjatë zhvillimit të aktiviteteve në tregtinë elektronike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë rregullat e mbrojtjes së mjedisit dhe parimet e zhvillimit të qëndrueshëm;
- të sistemojë vendin e punës para, gjatë dhe pas përfundimit të veprimtarive;
- të ndajë mbeturinat sipas llojit duke respektuar rregullat e mbrojtjes së mjedisit;
- të zbatojë rregulloret për përdorimin e substancave kimike të rrezikshme;
- të respektojë rregullat e sigurisë për ruajtjen dhe magazinimin e materialeve me rrezik mjedisor;
- të identifikojë dhe përdorë tabelat e sigurisë teknike dhe barrierat e rrethimit.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore dhe/ ose në mjedis të përshtatshëm për simulime praktike

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe shembuj konkretë që lidhen me zbatimin e rregullave të sigurisë në punë gjatë përdorimit të pajisjeve dhe sistemeve digjitale.

	- Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj nga praktika e bizneseve që operojnë në tregtinë elektronike. - Mësimdhënësi duhet të përdorë skenarë praktikë dhe studime rastesh për praktikimin e nxënësve. - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë. - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi në verifikimin e aftësisë së tyre për të zbatuar rregullat e sigurisë në punë dhe praktikën e mbrojtjes së mjedisit në situata të ngjashme me punën reale. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të nxënësit.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Mjedise të përshtatshme për simulime të tregtisë elektronike. - Sistem kompjuterik me akses në internet për përdorimin e platformave digjitale dhe simulimin e aktiviteteve të e-commerce - Pajisje kompjuterike dhe programe bazë për punë digjitale. - Pajisje vizuale (projektor, ekran për prezantime dhe analizë situatash - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.

6.Moduli “Veprime në magazinë”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT

Titulli dhe Kodi	VEPRIME NË MAGAZINË	M-17-2413-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko-praktik që i njeh dhe i aftëson nxënësit me proceset teknike të magazinës në kuadër të tregtisë elektronike, si dhe për t'i pajisur me aftësitë e nevojshme për zbatimin e procedurave të pranimit, kontrollit, ruajtjes dhe inventarizimit të mallrave, duke përdorur metoda efikase të menaxhimit të stokut dhe teknologjitë digjitale të magazinimit.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi përshkruan konceptin dhe funksionin e magazinës në tregtinë elektronike. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë konceptin e magazinës; – të dallojë llojet e magazinave që përdoren në tregtinë elektronike; – të përshkruajë hapat kryesorë të procesit të punës sic janë: pranimi, kontrolli, regjistrimi dhe vendosja në vendodhjen e caktuar të produkteve në magazinë; – të shpjegojë mënyrat e organizimit të mallrave sipas tipit dhe lëvizshmërisë; – të përshkruajë teknologjitë mbështetëse që përdoren në magazinë si sistemet e menaxhimit, skanimi, pajisjet e ruajtjes; – të identifikojë detyrat kryesore të stafit të magazinës në tregtinë elektronike sic janë: pranimi i mallrave, regjistrimi në sistem, organizimi në raft, përzgjedhja, paketimi dhe dorëzimi; – të shpjegojë funksionin e zonave kryesore të magazinës: pranim, ruajtje, përzgjedhje, paketim, dërgim; – të shpjegojë parimet e magazinimit të rregullt (FEFO, FIFO, LIFO); – të shpjegojë konceptet e stokut minimal, stok maksimal, ditë mbulimi, pik porosie; – të shpjegojë procesin e përzgjedhjes së e mallrave sipas porosisë dhe procedurat e paketimit të saj para dorëzimit.	

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Test për aspektet teorike.

RN 2 Nxënësi organizon pajisjet, zonat dhe qarkullimin e mallrave në magazinën e tregtisë elektronike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zgjedhë mënyrën e magazinimit sipas tipit dhe karakteristikave të produkteve;
- të planifikojë zonat funksionale: pranim, ruajtje, përzgjedhje, paketim, dërgim, kthime;
- të hartojë skemën e vendndodhjes së mallrave në magazinë;
- të vendosë mallrat në mënyrë të rregullt sipas kategorisë dhe lëvizshmërisë së tyre;
- të përdorë sistemet e etiketimit/kodimit për identifikimin e mallrave;
- të përdorë shenjat e orientimit dhe sigurisë gjatë lëvizjes së mallrave;
- të zbatojë kushtet e ruajtjes sipas kërkesave teknike të produkteve: temperaturë, lagështi, ventilim;
- të sistemojë mjetet dhe pajisjet ndihmëse në zonat e përcaktuara;
- të mbajë të përditësuara evidencat e mallrave në ruajtje;
- të organizojë proceset e pranim, ruajtjes dhe përgatitjes së porosive në magazinë;
- të ndjekë rrjedhën e qarkullimit të mallrave nga hyrja deri në daljen finale.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

RN 3 Nxënësi zbaton procedurat e pranim dhe dorëzimit të mallrave në magazinë, hyrje - dalje.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë hapat e pranim dhe dorëzimit të mallrave në magazinë;
- të kontrollojë dokumentet shoqëruese të mallrave të mbërritura si fatura, fletë-dërgesë, listë-paketimi etj.;
- të verifikojë përputhshmërinë ndërmjet porosisë së bërë dhe dokumentacionit shoqërues të mallrave;
- të kryejë kontrollin fizik të mallrave për të konfirmuar sasinë, cilësinë dhe gjendjen e tyre;
- të dokumentojë parregullsitë e mallrave të mbërritura duke hartuar procesverbalin përkatës;
- të plotësojë dokumentet/formularët e hyrjes së mallrave në sistem manual ose elektronik;
- të etiketojë mallrat me kod ose barkod sipas sistemit të

identifikimit të magazinës;

- të zbatojë parimet e magazinimit të rregullit (*FIFO*, *FEFO*, *LIFO*) gjatë vendosjes së mallrave sipas veçorive të tyre;
- të plotësojë dokumentet kryesore të magazinës sipas procedurave të magazinës së tregtisë elektronike;
- të përcjellë dokumentet e magazinës në zyrën e kontabilitetit sipas afateve dhe procedurave të përcaktuara;
- të identifikojë porosinë në sistem dhe të nxjerrë listën e përzgjedhjes së artikujve;
- të kontrollojë porosinë në sistem përmes verifikimit dokumentar dhe fizik të artikujve;
- të përzgjedhë mallrat nga vendndodhjet përkatëse sipas kërkesave të porosisë;
- të kryejë paketimin dhe etiketimin e mallrave dhe t'i përgatisë për dalje sipas procedurave të magazinës së tregtisë elektronike;
- të plotësojë dokumentet e daljes së mallrave, fletë-dalje, fletë-transporti etj. dhe t'i përcjellë ato në zyrën e kontabilitetit sipas afateve dhe procedurave të përcaktuara;
- të regjistrojë të dhënat e daljeve të mallrave në mënyrë manuale ose elektronike;
- të zbatojë rregullat e sigurisë dhe mbrojtjes së mjedisit gjatë procesit të pranimi dhe dorëzimit të mallrave.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

RN 4 Nxënësi kryen veprimet e menaxhimit të stokut.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përcaktojë sasinë që duhet të ketë një produkt në magazinë në momente të ndryshme të furnizimit, sasi minimale, sasi maksimale, sasi sigurie dhe sasinë kur duhet bërë porosia “gjendjet njoftimit”;
- të identifikojë artikullin me skanim barkodi dhe të verifikojë përputhjen me përshkrimin në sistem;
- të kryejë kontrollin e stokut për artikujt e magazinës, numërim fizik + verifikim në sistem;
- të plotësojë formularin e mospërputhjeve, tepricë/mungesë dhe të propozojë korrigjimin;
- të njoftojë përgjegjësin/menaxherin e magazinës kur konstaton produkte me probleme: mungesë, tepricë, dëmtim, pa etiketë ose mospërputhje në sistem;
- të përgatisë listën e porosisë plotësuese kur stoku bie nën pikën e porosisë;
- të hartojë procesverbalin e inventarizimit me nënshkrime dhe t'ia dorëzojë personit përgjegjës;
- të izolojë artikujt e dëmtuar/pa etiketë në zonën e karantinimit dhe të plotësojë raportin shoqërues;

- të zbatohet rregullat e sigurisë gjatë numërimit, lëvizjes dhe ngritjes së mallrave;
- të hartohet raporte që përdoren në magazinë sipas veprimeve të kryera: raport stoku, raport mospërputhjes, raport inventari, raport hyrje–dalje.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit	Ky modul mund të zhvillohet në klasë mësimore ose në subjekte ekonomike që ofrojnë praktikë profesionale (kompani shpërndarjeje, magazina shitjesh online,). - Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë demonstrime të proceseve të magazinës, duke shpjeguar qartë procesin e punës. - Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj konkretë dhe mjete vizuale në lidhje me organizimin e zonave të magazinës, skemën e lëvizjes së mallrave dhe teknologjitë që mbështesin procesin. - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari praktike të vazhdueshme si: pranimi i mallrave, skanimi i artikujve, vendosja në raft, kontrolli i stokut, përgatitja e porosive, inventarizimi dhe hartimi i raporteve. - Gjatë vlerësimit të nxënësve, theksi duhet të vendoset tek aftësitë praktike si: kontrolli i stokut, regjistrimi korrekt i të dhënave, përdorimi i pajisjeve të magazinës, inventarizimi, përgatitja e raporteve, dhe ndjekja e procedurave të sigurisë në magazinën e tregtisë elektronike. - Vlerësimi final duhet të mbështetet në aftësinë e nxënësit për të kryer proceset kryesore të punës në magazinën e tregtisë elektronike, nga organizimi i mallrave deri te kontrolli i stokut dhe përgatitja e dokumentacionit. - Realizimi i pranueshëm i modulit konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të vlerësimit të specifikuar për secilin rezultat të të nxënësit, duke demonstruar njohuri dhe shprehje praktike në mjedisin real të magazinës.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore e pajisur me mjete didaktike (projektor ose ekran për demonstrime vizuale). - Mjedisë praktike në subjekte ekonomike, ku nxënësit mund të kryejnë veprime reale: magazina të tregtisë elektronike, kompani shpërndarjeje, etj. - Mjete dhe pajisje të përdorura në magazinë, përfshirë rafte, kuti, vende magazinimi, mjete lëvizëse, skaner barkodi dhe pajisje identifikimi. - Sistem kompjuterik me programe të thjeshta për regjistrimin e hyrjeve–daljeve dhe verifikimin e stokut. - Modele dokumentesh të përdorura në magazinë: fatura, fletë-dërgesa, lista përzgjedhjeje, formularë mospërputhjes, procesverbale inventari, raporte stoku. - Formularë praktikë për ushtrime konkrete, si: kontrolle ditore të

stokut, lista furnizimi, inventarizim ciklik, regjistrime hyrje–dalje.

- Etiketa me kode ose barkode për identifikimin e artikujve gjatë veprimtarive praktike praktike.
 - Manuale dhe udhëzues që përmbajnë procedurat standarde të magazinës, përfshirë mënyrat e menaxhimit të stokut, organizimit të mallrave, inventarizimit dhe përgatitjes së raporteve.moduli mund te realizohet dhe ne biznes.
-

7. Moduli “Bazat e marketingut ”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	BAZAT E MARKETINGUT	M-17-2414-26
Qëllimi i modulit	Ky modul ka për qëllim t’u ofrojë nxënësve njohuri dhe aftësi për të kuptuar bazat e marketingut në tregtinë elektronike, duke u fokusuar në mënyrat e prezantimit, promovimit dhe shitjes së produkteve apo shërbimeve përmes kanaleve të tregtimit në internet. Nxënësit aftësohen të planifikojnë dhe të zbatojnë strategji marketingu në tregtinë elektronike.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyrues.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1	Nxënësi përshkruan konceptet themelore të marketingut. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë konceptin e marketingut dhe rolin e tij në tregtinë elektronike; – të përshkruajë llojet e marketingut, tradicional dhe digjital; – të shpjegojë elementët kryesorë të miksit të marketingut produkt, çmim, promovim, shpërndarje; – të shpjegojë rëndësinë e kërkimit të tregut dhe mënyrat bazë të realizimit të tij; – të shpjegojë konceptin e sjelljes konsumatore dhe faktorët që ndikojnë në vendimin për blerje; – të përshkruajë metodat kryesore të segmentimit të tregut demografik, gjeografik, psikografik, sjellor; – të përshkruajë format e konkurrencës, duke vlerësuar pozicionimin dhe ndryshimet në treg për të përcaktuar avantazhet konkurruese; – të përshkruajë konceptin e produktit të ri; – të analizojë cilësitë kryesore të produktit, duke përfshirë përfitimet funksionale, dizajnin, paketimin dhe elementët dallues; – të shpjegojë rëndësinë e ciklit të jetës së produktit në përcaktimin e strategjive të marketingut; – të përshkruajë strategjitë e ndryshme të vendosjes së

- çmimit, të bazuara në kosto, vlerë të perceptuar dhe konkurrencë/pozicionim;
- të evidentojë format kryesore të promovimit të produkteve;
- të shpjegojë thelbin e promocionit, qëllimin dhe objektivat e tij.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Test për aspektet teorike.

RN 2 Nxënësi zbaton teknika të kërkimit të tregut dhe analizon produktin dhe markën.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të hartojë një pyetësor të thjeshtë për kërkimin e tregut, me pyetje të qarta dhe të strukturuar sipas objektivave të paracaktuara si preferenca, sjellja, nevoja;
- të kryejë mbledhjen e të dhënave nga klientët përmes anketave/intervistave, duke respektuar rregullat etike: prezantim, pëlqim, anonimitet;
- të hartojë tabela përmbledhëse me të dhënat e grumbulluara duke vlerësuar saktësinë e tyre;
- të grupojë të dhënat sipas kriterëve të përcaktuara si mosha, preferencat, zakonet e blerjes;
- të llogarisë tregues të thjeshtë statistikorë me të dhënat e grumbulluara;
- të interpretojë sjelljen e konsumatorëve, duke u mbështetur në të dhënat e mbledhura;
- të krahasojë 2 produkte konkurruese duke analizuar cilësinë, çmimin, dizajnin, paketimin dhe avantazhet për konsumatorin në një tabelë; krahasimi;
- të analizojë një markë duke identifikuar elementët themelorë si: emër, logo, simbolikë, identitet vizual dhe lidhjen e tyre me pozicionimin në treg;
- të përcaktojë fazën e ciklit të jetës për një produkt.

Instrumentet e vlerësimit:

- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Projekt kërkimi tregu.
- Detyra praktike.

RN 3 Nxënësi zbaton procedura të vendosjes së çmimit dhe zgjedhjes së kanaleve të shpërndarjes.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të mbledhë informacione bazë për një produkt të caktuar, përdorimi, tregu ku shitet;
- të përzgjedhë strategjinë e përcaktimit të çmimit për një produkt të caktuar, tipologjisë së biznesit;
- të llogarisë një çmim të thjeshtë duke u bazuar në koston e produktit dhe çmimet e produkteve të ngjashme në treg;

- të përzgjedhë kanalet e përshtatshme të shpërndarjes në varësi të tipit të produktit dhe të target-grupit;
- të hartojë skema të thjeshta shpërndarjeje për produktin në fjalë, si shpërndarje direkte, indirekte, online;
- të matë efektivitetin e përdorimit të formave të ndryshme të shitjeve direkte dhe online;

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 4 Nxënësi prezanton dhe promovon produktin në situata praktike të marketingut.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përgatisë një prezantim të thjeshtë të produktit, duke përshkruar veçoritë dalluese dhe vlerën për klientin;
- të përzgjedhë mënyrën më të përshtatshme të promovimit si: ulje, ofertë, demonstrim, promovim online/offline, në varësi të tipit të produktit dhe target-grupit;
- të hartojë materiale të thjeshta promocionale si poster, slogan, mesazh reklamues, postim për rrjete sociale që përputhen me mënyrën e zgjedhur të promovimit;
- të përzgjedhë mjetet e komunikimit, rrjete sociale, njoftime online, email, materiale informuese më të përshtatshme për audiencën e synuar;
- të zhvillojë një aktivitet të thjeshtë promovimi në situata të simuluar p.sh prezantim produkti, demonstrim i shkurtër, shpërndarje materiali promocional;
- të argumentojë zgjedhjet e bëra për mënyrën e promovimit dhe komunikimit, duke i lidhur me karakteristikat e produktit dhe nevojat e konsumatorit.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet si në klasë ashtu edhe përmes situatave praktike të thjeshta të marketingut, si analiza produkteve, reklama, prezantime të shkurtra dhe demonstrime të komunikimit me klientin.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë demonstrime konkrete, si: krahasimi i produkteve, analizimi i reklamave, përgatitja e mesazheve promocionale, si dhe praktika të thjeshta të promocionit shitjes së një produkti online.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj realë dhe mjete vizuale, si: postera, broshura, slogane, tabela krahasimi, modele prezantimi dhe skema të thjeshta të shpërndarjes.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë template të thjeshta marketingu (pyetësorë, fletë analize produkti, fletë krahasimi konkurrence, modele prezantimi), duke u treguar nxënësve mënyrën e saktë të plotësimit.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari praktike, si: hartimi i pyetësorit, mbledhja e informacionit, krahasimi i produkteve,

	identifikimi i elementeve të markës, zgjedhja e çmimit dhe e kanalit të shpërndarjes, si dhe prezantimi i një produkti. - Gjatë vlerësimit, mësimdhënësi duhet të kontrollojë saktësinë e analizave të thjeshta të tregut, logjikën në vendosjen e çmimit, zgjedhjen e kanalit të shpërndarjes, qartësinë e prezantimit dhe sjelljen në komunikim gjatë promovimit. - Realizimi i modulit konsiderohet i kënaqshëm kur nxënësi arrin të përshkruajë konceptet bazë të marketingut, të grumbullojë dhe analizojë të dhëna të thjeshta tregu, të vendosë çmime dhe mënyra shpërndarjeje të thjeshta dhe të prezantojë një produkt në mënyrë të qartë dhe praktike.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Ky modul mund të realizohet në klasë ose në biznes online për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - klasë mësimore me pajisje didaktike (projektor ose ekran për prezantime, dërrasë, mjete vizuale dhe materiale për postera). - Mjedise të thjeshta ekonomike që mundësojnë veprimtari praktike (njësi shitjeje online, biznese të vogla, pika shërbimi ose aktivitete që ofrojnë situata të thjeshta komunikimi dhe promovimi). - Mjete dhe dokumente të punës për marketingun (modele pyetësorësh, fletë analize produkti, tabela krahasimi, modele materiali promocional, skema shpërndarjeje). - Sistem kompjuterik me akses në internet për të përdorur mjete të thjeshta kërkimi, analiza produktesh, shembuj reklamash dhe materiale vizuale. - Modele formularësh për aktivitete praktike (prezantim produkti, analizë marke, krahasim konkurrence, përshkrim produkti, fletë vlerësimi role-play). - Fletë pune për përpunimin e rasteve studimore (krahasim produktesh, zgjedhje çmimi, zgjedhje kanali shpërndarjeje, hartim materiali promocional).

8.Moduli “Marketing digjital”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	MARKETING DIGJITAL	M-17-2415-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i njeh dhe aftëson nxënësit të kuptojnë, planifikojnë dhe zbatojnë aktivitetet kryesore të marketingut digjital në funksion të strategjisë së biznesit. Nxënësit aftësohen të krijojnë dhe të menaxhojnë fushata marketingu në platforma digjitale, të analizojnë treguesit e performancës dhe të optimizojnë rezultatet e fushatave duke përdorur mjete dhe praktika bashkëkohore të marketingut digjital.	
Kohëzgjatja e modulit	54 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptet dhe parimet kryesore të marketingut digjital. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë konceptin e marketingut digjital dhe rolin e tij në strategjinë e biznesit; – të përshkruajë funksionet kryesore të platformave digjitale për marketing si rrjetet sociale, web-faqet dhe e-mail marketing; – të përshkruajë fazat kryesore dhe llojet kryesore të fushatave digjitale si ndërgjegjësim, konsiderim dhe konvertim; – të përkufizojë termat bazë të marketingut digjital si CPM, CTR, CPA dhe ROAS; – të përshkruajë treguesit kryesorë të performancës si impresione, klikime dhe konvertime. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi organizon fushata marketingu në platforma digjitale. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të planifikojë fushata digjitale sipas objektivave të biznesit; – të vendosë objektivat e fushatave sipas prioritetëve	

strategjike dhe logjikës së funnel-it të marketingut;

- të segmentoje audiencat sipas interesave, sjelljes dhe objektivave të fushatës;
- të perdore mjete digjitale për krijimin dhe shpërndarjen e përmbajtjes promovuese;
- të përcaktojë buxhetin për realizimin e fushatës;
- të përcaktojë treguesit e performances sipas llojit të fushatës;

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi publikon fushata marketingu ne platformat e marketingut digjital

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përdorë platformat kryesore të marketingut digjital për krijimin dhe publikimin e reklamave si: *Meta Ads Manager, Google Ads dhe TikTok Ads Manager*;
- të konfigurojë parametrat kryesore të fushatës si objektivi, audienca, buxheti dhe vendosja e reklamave;
- të menaxhojë aktivizimin dhe ç'aktivizimin e fushatave sipas kalendarit të publikimit;
- të verifikojë përditësimet e buxhetit dhe parametrave të fushatës;
- të zbatojë procesin e publikimit të fushatave në kanalet e planifikuara.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 4 Nxënësi optimizon performancën e fushatave të marketingut digjital.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të monitorojë treguesit kryesore të performances si impresione, klikime dhe konvertime;
- të llogarisë performancën e treguesve kryesorë të marketingut digjital si *CPM, CTR, CPA dhe ROAS*;
- të identifikojë problematika gjatë ekzekutimit të fushatave;
- të lokalizojë gabimet teknike që lidhen me pixel, evente, tracking dhe parametra *UTM*;
- të optimizojë performancën e fushatave të marketingut digjital.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 5 Nxënësi harton raporte për performancën e fushatave të marketingut digjital.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të mbledhë të dhëna mbi treguesit kryesore të performancës si impresione, klikime dhe konvertime;
- të analizojë të dhënat e mbledhura;
- të interpretojë treguesit kryesore të marketingut digjital si *CPM*, *CTR*, *CPA* dhe *ROAS*;
- të realizojë analizën *SEOT* të fushatave;
- të hartojë raportin e performancës së fushatave;
- të propozojë ndryshime në funksion të realizimit të fushatave të marketingut digjital.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit	Ky modul duhet të zhvillohet në klasë mësimore dhe në mjedise praktike që simulojnë aktivitetet e marketingut digjital. - Mësimdhënesi duhet të përdorë shembuj real nga fushatat e marketingut në platforma digjitale. - Duhet të realizohen ushtrime praktike për planifikimin, publikimin dhe analizimin e fushatave. - Nxënësit duhet të angazhohen në projekte dhe simulime që lidhen me menaxhimin dhe optimizimin e reklamave online. - Gjatë vlerësimit duhet të vihet theksi në zhvillimin e aftësive praktike për analizimin dhe optimizimin e performancës së fushatave digjitale. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të nxëni.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore me pajisje audio-vizuale për shpjegime dhe demonstrime. - Laborator kompjuterik me akses interneti - Platforma digjitale për menaxhimin e fushatave marketingu - Mjete analitike për monitorimin e performancës së reklamave - Materiale didaktike dhe udhëzues për marketingun digjital.

9. Moduli “Shërbimi ndaj klientit”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 10

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	SHËRBIMI NDAJ KLIENTIT	M-17-2416-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i njeh dhe aftëson nxënësit të aplikojnë teknologji të automatizuara për ndekjen dhe me33naxhimin e proceseve logjistike.	
Kohëzgjatja e modulit	30 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar arsimin e detyruar	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon parimet dhe proceset baze të shërbimit ndaj klientit në tregtinë elektronike. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë rëndësinë e shërbimit ndaj klientit; – të rendisë parimet kryesore ku bazohet shërbimi ndaj klientit; – të përshkruajë procesin e shërbimit ndaj klientit në tregtinë elektronike; – të shpjegojë rëndësinë e verifikimit dhe saktësisht të të dhënave të porosive në sistem; – të përshkruajë rëndësinë e bashkëpunimit ndërmjet departamenteve për trajtimin e kërkesave të klienteve; – të shpjegojë llojet e ndërhyrjeve operative, teknike dhe logjistike që mund të lindin gjatë procesit të porosisë; – të përshkruajë rëndësinë e hartimit të udhëzuesve për shërbimin ndaj klientit. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi zbaton procedurat e trajtimit dhe gjurmimit të porosive në sistemet e raportimit. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të kryejë gjurmimin e produktit dhe statusit të porosisë në sistemet e raportimit; – të verifikojë saktësinë e të dhënave të porosive në sistem; – të identifikojë problematikat në procesin e porosisë dhe të raportojë ato sipas procedurave;	

- të bashkepunoje me departamentet perkatese per trajtimin e kerkesave te klienteve;
- të identifikojë rastet problematike, kur dhe në cilin departmanet duhet të përcillen problemet e klienteve;

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi trajton problematikat dhe komunikon me klientet për zgjidhjen e kërkesave

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë dhe trajtojë ndërhyrjet operative, teknike dhe logjistike në rast nevojë;
- të propozojë zgjidhje për problematikat e lindura gjatë procesit të shërbimit ndaj klientit;
- të zbatojë praktika profesionale të komunikimit me klientët;
- të zbatojë procedurat e trajtimit të kthimeve dhe ndërrimeve të produkteve sipas politikave të kompanisë.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 4 Nxënësi analizon përvojën e klientit dhe propozon përmirësime në procesin e shërbimit.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të analizojë përvojën e klientit bazuar në feedback-un e marrë;
- të identifikojë mundësitë për optimizimin e procesit të shërbimit ndaj klientit;
- të përgatisë një përmbledhje të qartë të gjetjeve, problemeve dhe zgjidhjeve;
- të hartojë udhëzues për shërbimin ndaj klientit;
- të zbatojë ndryshimet për përmirësimin e procesit të shërbimit ndaj klientit bazuar në gjetjet dhe problematikat e evidentuara.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore të pajisur me kompjuter dhe akses në internet, në laboratorë informatike, në kompani logjistike.

- Mësuesi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet edhe argumentimet konkrete të aspekteve që

	lidhen me procest e zbatimit të softuerëve dhe pajisjeve periferike në ndjekjen dhe gjurmimin e dërgesave. - Mësuesi duhet të përdorë shembuj nga praktika e përditshme në sektorin e logjistikës. - Mësuesi duhet të përdorë mjete si skanimi barkod, RFID, softuer për menaxhimin e magazinës dhe sisteme të gjurmimit të dërgesave për praktikimin e nxënësve. - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë. - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në përdorimin e pajisjeve digjitale, softuerëve logjistikë dhe teknologjive të automatizuara në menaxhimin e furnizimit dhe logjistikës. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuara për çdo rezultat të të nxënit.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Laborator informatike - Mjetet dhe pajisjet e punës (si projektor, skanera, barkodi, printera, pajisje leximi etj) - Sistem kompjuterik me akses në internet - Platforma digjitale për fiskalizimin. - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.

10.Modul “Bazat e së drejtës në biznes për tregtinë elektronike”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 11

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	BAZAT E SË DREJTËS NË BIZNES PËR TREGTINË ELEKTRONIKE	M-17-2417-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko-praktik që i aftëson nxënësit për bazën ligjore të zhvillimit të aktivitetit të biznesit, me fokus të veçantë në tregtinë elektronike, duke i aftësuar ata të kuptojnë dhe zbatojnë legjislacionin përkatës në marrëdhëniet tregtare online, mbrojtjen e konsumatorit, të dhënat personale dhe detyrimet ligjore të një biznesi digjital..	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi përshkruan rolin e shtetit dhe të së drejtës në zhvillimin e biznesit dhe tregtisë elektronike . Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: - të përshkruajë konceptet themelore të shtetit dhe së drejtës në kontekstin e aktivitetit ekonomik dhe tregtisë elektronike; - të argumentojë rëndësinë e ndarjes së pushteteve dhe rolin e institucioneve në garantimin e një mjedisi të sigurt për biznesin online; - të shpjegojë funksionet e shtetit në rregullimin e tregut digjital si licencimi, kontrolli, mbrojtja e konsumatorit, etj.; - të evidentojë institucionet dhe autoritetet që mbikëqyrin aktivitetin ekonomik dhe tregtinë elektronike; - të identifikojë degët kryesore të së drejtës civile, tregtare, administrative, penale dhe lidhjen e tyre me aktivitetin e-commerce; - të përshkruajë elementet bazë të sistemit juridik që ndikojnë në funksionimin e një biznesi online; - të shpjegojë rëndësinë e së drejtës në rregullimin e marrëdhënieve ndërmjet biznesit dhe klientit në mjedisin online; - të përshkruajë kuptimin dhe rolin e akteve normative, ligje, vkm, rregullore në funksionimin e biznesit dhe tregtisë elektronike. Instrumentat e vlerësimit: - Pyetje - përgjigje me gojë. - Pyetje - përgjigje me shkrim.	

- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 2 Nxënësi interpreton legjislacionin bazë për organizimin dhe funksionimin e biznesit në tregtinë elektronike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të shpjegojë kuptimin e personit fizik dhe juridik dhe dallimet ndërmjet tyre në ushtrimin e aktivitetit online;
- të dallojë format kryesore juridike të organizimit të bizneseve dhe të vlerësojë përshtatshmërinë e tyre për e-commerce;
- të përshkruajë të drejtat dhe detyrimet ligjore të një biznesi në tregtinë elektronike;
- të identifikojë aktet kryesore ligjore dhe nënligjore që rregullojnë aktivitetin e biznesit online: tatime, konsumator, të dhëna personale;
- të shpjegojë rolin e institucioneve shtetërore: tatimore, doganore, mbrojtja e konsumatorit në funksionimin e e-commerce;
- të interpretojë informacionin e burimeve zyrtare mbi detyrimet ligjore dhe fiskale të biznesit;
- të interpretojë pasojat e mosrespektimit të detyrimeve ligjore dhe tatimore në aktivitetin online;
- të interpretojë procedurat që lidhen me shitjet online ndërkufitare: doganë, taksa, dorëzim;
- të zbatojë parimet e etikës dhe korrektësisë në përmbushjen e detyrimeve ligjore në një biznes e-commerce.

Instrumentat e vlerësimit:

- Pyetje - përgjigje me gojë.
- Pyetje - përgjigje me shkrim.

RN 3 Nxënësi interpreton legjislacionin për detyrimet dhe kontratat në aktivitetin e tregtisë elektronike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të shpjegojë elementët bazë të së drejtës kontraktuale dhe zbatimin e tyre në kontratat online;
- të përshkruajë të drejtat dhe detyrimet e palëve në një marrëdhënie kontraktuale në e-commerce;
- të shpjegojë pasojat ligjore të mosrespektimit të kontratave dhe detyrimin për kompensim;
- të përshkruajë elementet kryesore të kontratave në tregtinë elektronike, kushtet e përdorimit, politika e kthimit, privatësia;
- të dallojë shkeljet civile nga ato penale në kontekstin e aktivitetit online;
- të argumentojë mënyrat ligjore për zgjidhjen e konflikteve ndërmjet biznesit dhe klientit;

- të shpjegojë në mënyrë të përgjithshme të drejtat dhe detyrimet në marrëdhëniet e punës në një biznes e-commerce;
- të përshkruajë elementet bazë të një kontrate pune dhe zbatimin e saj në praktikë;
- të zbatojë parimet e etikës, barazisë dhe mbrojtjes së të drejtave në marrëdhëniet kontraktuale dhe të punës.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje - përgjigje me gojë.
- Pyetje - përgjigje me shkrim.
- Vëzhgim me listë kontrolli

RN 4 Nxënësi zbaton kuadrin ligjor tatimor dhe rregullat për mbrojtjen e konsumatorit në aktivitetin e tregtisë elektronike.

Kriteret e vlerësimit

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të zbatojë legjislacionin bazë që rregullon aktivitetin e një biznesi e-commerce;
- të identifikojë dhe zbatojë detyrimet kryesore tatimore të një biznesi online: tatimi mbi fitimin, TVSH, taksa të tjera;
- të përgatisë dhe administrojë dokumentacionin bazë të shitjeve online: fatura, porosi, pagesa;
- të përshkruajë në mënyrë të përgjithshme procedurat që lidhen me shitjet ndërkufitare: transport, doganë, dorëzim;
- të zbatojë rregullat ligjore për mbrojtjen e konsumatorit në tregtinë elektronike: informimi, kthimet, garancia;
- të veprojë në përputhje me standardet ligjore dhe etike në marrëdhëniet me klientët dhe institucionet;
- të zbatojë kërkesat bazë për sigurinë dhe mbrojtjen gjatë ushtrimit të aktivitetit.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Pyetje -përgjigje me shkrim.
- Vëzhgim me listë kontrolli

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore por mund të trajtohet edhe në mjedise reale pune.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve të së drejtës dhe ligjore që lidhen me menaxhimin e furnizimit dhe logji
- stikës.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj konkret të legjislacionit që zbatohet gjatë menaxhimit të furnizimit dhe logjistikës.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë modele legjislacioni për praktikimin e nxënësve.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete të zbatimit të legjislacionit të punës bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të

	mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur.
	- Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike. Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuara për çdo rezultat të të nxënit.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Mjetet dhe pajisjet kancelarike. - Sistem kompjuterik. - Dokumente të ndryshme tekniko-ligjore. - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.

11. Moduli “Bazat e logjistikës”

Kualifikimi profesional : Tregti elektronike (e -commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 11

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	BAZAT E LOGJISTIKËS	M-17-2419-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko-praktik që i ndihmon nxënësit të kuptojnë proceset logjistike në tregtinë online, duke përfshirë magazinimin, dokumentacionin, transportin, shpërndarjen dhe menaxhimin e riskut si dhe koordinimin e tyre për efikasitetin e biznesit.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptin, qëllimet, funksionet dhe rolin e logjistikës në biznes Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë logjistikën dhe terma nga fusha e logjistikës; – të shpjegojë qëllimet kryesore të logjistikës; – të ilustrojë me shembuj nga jeta reale rëndësinë e logjistikës për tregtinë online; – të rendisë funksionet kryesore të logjistikës: planifikimi, organizimi i punës, menaxhimi i inventarit, magazinimi, transporti etj; – të shpjegojë secilin nga funksionet e logjistikës dhe lidhjen mes tyre; – të lidhë funksionet e logjistikës me objektivat e biznesit si ulja e kostove, rritja e efikasitetit, përmirësimi i shërbimit ndaj klientit; – të shpjegojë rolin e logjistikës në rritjen e avantazhit konkurrues. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje- përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi interpreton dokumente të lidhura me proceset logjistike dhe menaxhimin e magazinës Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të identifikojë llojet kryesore të dokumenteve logjistike;	

- të shpjegojë përmbajtjen e secilit dokument;
- të lidhë dokumentet me proceset logjistike, duke treguar ku dhe kur përdoren në menaxhimin e magazinës;
- të interpretojë ndryshimet në gjendjen e magazinës, sipas dokumenteve përkatëse;
- të kontrollojë me përgjegjësi dokumentacion e përdorur në proceset logjistike;
- të identifikojë gabime e mundshme në dokumente si dhe korrigjimet e nevojshme;
- të përdorë terminologji profesionale, gjatë interpretimit të dokumenteve;
- të strukturojë interpretimin në mënyrë të qartë dhe të kuptueshme.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 3 Nxënësi kryen menaxhimin e funksioneve logjistike dhe riskut logjistik

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të identifikojë llojet e transportit: rrugor, hekurudhor, ajror, detar;
- të theksojë rëndësinë e secilit lloj transporti për shpërndarjen e produkteve;
- të planifikojë rrugët dhe mënyrat e transportit për optimizimin e kostove dhe afateve të dorëzimit;
- të përcaktojë mjetet e përshtatshme të transportit sipas llojit të produktit dhe kohës së dorëzimit;
- të zbatojë marrëveshjet me furnizuesit dhe palët e treta duke respektuar afatet dhe kostot;
- të monitorojë procesin e lëvizjes së produkteve nga furnizuesi tek klienti final dhe të evidentojë devijimet;
- të kryejë identifikimin dhe menaxhimin e llojeve të riskut logjistik si dëmtime, vonesa, mungesa dokumentacioni në përputhje me standardet;
- të raportojë ecurinë e procesit logjistik dhe sugjerojë përmirësime konkrete për optimizimin e transportit dhe shpërndarjes;
- të përdorë terminologji profesionale gjatë dokumentimit dhe komunikimit të aktiviteteve logjistike;
- të ilustrojë me shembuj praktikë vendimmarrjet e tij gjatë koordinimit të transportit dhe menaxhimit të riskut.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë dhe biznese që ushtrojnë aktivitet online.

- Mësuesi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve mbi

proceset logjistike, menaxhimin e magazinës dhe transportin e produkteve.

- Mësuesi duhet të përdorë shembuj nga realiteti, situata reale të kompanive e-commerce, dhe lojë me role për praktikimin e nxënësve në veprimtari logjistike.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
- Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve për të planifikuar, monitoruar dhe koordinuar proceset logjistike, përfshirë ruajtjen e standardeve të cilësisë, sigurisë dhe efikasitetit në magazinë dhe transport.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit të specifikuara për çdo rezultat të të nxënësve.

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore.
 - Mjedise të biznesit në praktikë
 - Sistem kompjuterik.
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara, që mbështesin çështjet e trajtuara në modul (dokumentacioni logjistik, procedurat e magazinimit, standardet e transportit, menaxhimi i riskut);
 - Materiale praktike, si fletëhyrje, fletëdalje, dokumente inventari, porosi dhe kontrata transporti për ushtrime të simulimit të veprimeve logjistike.
-

12. Moduli “Menaxhimi i produkteve në platformën online”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 11

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	MENAXHIMI I PRODUKTEVE NË PLATFORMËN ONLINE	M-17-2420-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko praktik që i aftëson nxënësit të kuptojnë dhe të zbatojnë proceset e menaxhimit të produkteve në platforma online. Nxënësit mësojnë të strukturojnë katalogun e produkteve, të përgatisin përshkrime dhe materiale vizuale mbështetëse, të verifikojnë saktësinë e të dhënave dhe të realizojnë publikimin e produkteve në platforma digjitale duke respektuar standardet e kompanisë dhe kërkesat e tregtisë elektronike.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon organizimin dhe strukturimin e katalogut të produkteve në platforma online Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë mënyrën e hartimit të katalogut ose listës përshkruese të mallrave; – të përshkruajë komponentët kryesorë të një liste produktesh në platformë online; – të shpjegojë rëndësinë e verifikimit dhe përditësimit të të dhënave të produkteve; – të shpjegojë rëndësinë e organizimit të produkteve sipas kategorive dhe karakteristikave; – të shpjegojë rëndësinë e saktësisë së informacionit në katalogun e produkteve. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje - përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi përgatit strukturën e informacionit dhe materialet mbështetëse për produktet në platforma online. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përgatitë përshkrime të qarta dhe të strukturuara për produktet;	

- të plotësojë listën e produkteve me të gjithë komponentët e nevojshëm;
- të identifikojë specifikat teknike dhe karakteristikat kryesore të produkteve;
- të përzgjedhë materiale vizuale si foto dhe video për prezantimin e produkteve;
- të përdorë manuale përdorimi dhe dokumente mbështetëse sipas kërkesave të platformës.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 3 Nxënësi realizon ngarkimin dhe publikimin e produkteve në platforma digjitale.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përgatitë listën e produkteve për publikim në platformë;
- të ngarkojë listën e produkteve në platformë sipas procedurave teknike;
- të kontrollojë korrektësinë e informacionit para publikimit;
- të zbatojë standardet e kompanisë në publikimin e produkteve;
- të verifikojë shfaqjen e saktë të produkteve në platformë.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje - përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 4 Nxënësi monitoron procesin e menaxhimit të produkteve në platforma online.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të monitorojë hyrjet dhe daljet e produkteve dhe evidencën e stokut;
- të identifikojë pengesa ose vonesa në procesin e publikimit të produkteve;
- të evidentojë shkaqet e problematikave të ndryshme në katalog;
- të analizojë problematika në menaxhimin e katalogut të produkteve;
- të adresojë problematikat e evidentuara te personat e duhur;
- të ndjekë zgjidhjen e problematikave të evidentuara.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të zhvillohet në klasë mësimore dhe në subjekte ekonomike që operojnë në fushën e tregtisë elektronike.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë demonstrime praktike të proceseve të menaxhimit të produkteve në platforma online.

-
- Duhet të përdoren shembuj reale nga bizneset e tregtisë elektronike.
 - Mësimdhënësi duhet të organizojë ushtrime praktike dhe simulime për publikimin dhe menaxhimin e produkteve.
 - Nxënësit duhet të angazhohen në situata konkrete pune dhe të praktikojnë proceset e organizimit, publikimit dhe kontrollit të produkteve.
 - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të nxënit.

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore me pajisje audio vizuale.
 - Laborator kompjuterik me akses internet.
 - Mjedise në biznes.
 - Platforma digjitale ose sisteme demonstrimi për menaxhimin e produkteve.
 - Programe kompjuterike për menaxhimin e katalogut të produkteve.
 - Materiale vizuale dhe dokumentacion mbështetës për produktet.
-

13. Moduli “Optimizimi i motorëve të kërkimit”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 11

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	OPTIMIZIMI I MOTOREVE TE KERKIMIT	M-17-2421-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i njeh dhe aftëson nxënësit të aplikojnë teknologji të automatizuara për ndekjen dhe menaxhimin e proceseve logjistike.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptet dhe parimet bazë të optimizimit të motorëve të kërkimit (SEO). Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë konceptin e optimizimit të motoreve të kërkimit dhe rolin e tij në rritjen e dukshmerisë së faqes në internet; – të përshkruajë rëndësinë e optimizimit të motorëve të kërkimit; – të përshkruajë elementet bazë të strukturës së faqeve web si titujt, përshkrimet, <i>linqet</i> dhe <i>meta tags</i>; – të shpjegojë parimet e renditjes së faqeve në motorët e kërkimit dhe faktorët që ndikojnë në to; – të shpjegojë rolin e fjalëve kyçe në optimizimin e përmbajtjes; – të shpjegojë procesin e verifikimit të renditjes së faqeve në motorët e kërkimit. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje - përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi përzgjedh fjalët kyçe për optimizimin e përmbajtjes Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të identifikojë fjalët kyçe të duhura për optimizimin e përmbajtjes; – të përdorë mjete analitike për analizimin e fjalëve kyçe si <i>Google Keyword Planner</i>, <i>SEMrush</i> ose mjete AI; – të klasifikojë fjalët kyçe sipas volumit të kërkesave, konkurrencës dhe përshtatshmërisë;	

- të rendisë prioritetet e optimizimit sipas potencialit të trafikut dhe objektivave të faqes;
- të përzgjedhë fjalët kyçe finale.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi optimizon përmbajtjen dhe elementet teknike të faqes për SEO

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të kontrollojë strukturën teknike të faqeve sipas standardeve SEO;
- të identifikojë dhe korrigjojë mospërputhjet strukturore që ndikojnë indeksimin e faqeve;
- të identifikojë elementet teknike të indeksimit të faqes si sitemap, robots.txt dhe canonical tags, sipas praktikave teknike SEO;
- të perditesojë titujt dhe pershkrimet e produkteve sipas praktikave SEO;
- të optimizojë imazhet dhe përmbajtjet vizuale për shpejtesinë e ngarkimit dhe indeksimin;
- të zbatojë praktika SEO për optimizimin e përmbajtjes për e-commerce.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 4 Nxënësi analizon performancën SEO

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të monitorojë trafikun organik dhe të paguar duke përdorur GA4 dhe Google Search Console;
- të analizoje performancën SEO në kohë dhe të identifikojë ndryshimet e renditjes;
- të identifikojë hapësirat e pashfrytëzuara në optimizimin e faqes;
- të përgatise raporte ose ndërfaqe të performancës SEO;
- të japë rekomandime konkrete për përmirësimin e performancës së faqes.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje - përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore të pajisur me kompjuter dhe akses në internet, në laboratorë informatike, në kompani logjistike.

-
- Mësuesi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet edhe argumentimet konkrete të aspekteve që lidhen me procest e zbatimit të softuerëve dhe pajisjeve periferike në ndjekjen dhe gjurmimin e dërgesave.
 - Mësuesi duhet të përdorë shembuj nga praktika e përditshme në sektorin e logjistikës.
 - Mësuesi duhet të përdorë mjete si skanimi barkod, RFID, softuer për menaxhimin e magazinës dhe sisteme të gjurmimit të dërgesave për praktikimin e nxënësve.
 - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
 - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në përdorimin e pajisjeve digjitale, softuerëve logjistikë dhe teknologjive të automatizuara në menaxhimin e furnizimit dhe logjistikës.
 - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të nxënit.

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore.
 - Laborator informatike
 - Mjetet dhe pajisjet e punës (si projektor, skanera, barkodi, printera, pajisje leximi etj)
 - Sistem kompjuterik me akses në internet
 - Platforma digjitale për fiskalizimin.
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.
-

14. Moduli “Llogaritje dhe kontabilizime të thjeshta”

Kualifikimi profesional: “Tregti elektronike (e-commerce)”

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 11

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	LLOGARITJE DHE KONTABILIZIME TË THJESHTA	M-17-2422-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i njeh dhe i aftëson nxënësit me bazat e kontabilitetit në ndërmarrjet tregtare, në kuadër të tregtisë elektronike, si dhe i pajis me aftësitë për të evidentuar të drejtat dhe detyrimet, për të regjistruar të ardhurat, shpenzimet dhe inventarizimin, si dhe për të llogaritur çmimet, kostot, zbritjet, marzhin e fitimit dhe TVSH-në, duke përdorur metoda të thjeshta financiare dhe mjete digjitale.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi përshkruan bazën ligjore të kontabilitetit për ndërmarrjet tregtare dhe nocionet bazë të tij. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë bazën ligjore për shërbimin e kontabilitetit në shoqëritë e tregtare; – të shpjegojë rëndësinë e mbajtjes së kontabilitetit për funksionimin e biznesit, në tregtinë elektronike – të evidentojë të drejtat dhe detyrimet e ndërmarrjeve tregtare; – të dallojë llojet e të ardhurave dhe shpenzimeve, si dhe ndikimin e tyre në rezultatin financiar të ndërmarrjes; – të përshkruajë rolin e vlerësimit të inventarëve në kontabilizimin e vlerave financiare; – të përshkruajë konceptin e çmimit të shitjes, çmimit të blerjes dhe fitimit; – të listojë llojet e uljeve dhe zbritjeve të çmimeve të produkteve; – të përshkruajë procedurat e regjistrimit të veprimeve të blerjes, shitjes, dhe shpenzimeve; – të shpjegojë llojet e pasqyrave të thjeshta financiare dhe mënyrat e plotësimit të tyre; – të shpjegojë mënyrën e deklarimit online të librit të blerjes dhe shitjes; – të përshkruajë dokumentet bazë kontabël si fatura, libër blerjesh, libër shitjesh, raporte inventari;	

- të përshkruajë mënyrat e regjistrimeve kontabël, mbylljen e llogarive dhe përgatitjen e raporteve të thjeshta financiare.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje - përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 2 Nxënësi kryen llogaritje të thjeshta të çmimeve, kostove, uljeve zbritjeve dhe marzhit të fitimit.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të llogarisë përqindjen dhe interesin e thjeshtë, në situata konkrete;
- të përcaktojë elementet përbërës të çmimit të produktit në tregtinë elektronike;
- të llogarisë çmimin e blerjes dhe çmimin e shitjes sipas formulave të thjeshta;
- të krahasojë çmimet e ndryshme të shitjes së produkteve për të vlerësuar ndikimin në fitim;
- të llogarisë përqindjet në uljet dhe rritjet e çmimit në shitjet online;
- të llogarisë çmimin përfundimtar të produktit duke marrë parasysh koston dhe fitimin;
- të llogarisë koston totale dhe koston për njësi për produkte të ndryshme;
- të llogarisë marzhin e fitimit për produkte të veçanta dhe grupe produktesh dhe ndryshimin e tij për shkak të ofertave ose uljeve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 3 Nxënësi regjistron lëvizjet e vlerave materiale.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të kontabilizojë saktë hyrjet e mallrave sipas dokumenteve shoqëruese;
- të kontabilizojë saktë daljet e mallrave sipas dokumenteve shoqëruese;
- të llogarisë dhe kontabilizojë saktë TVSH-në përkatëse për mallrat në hyrje dhe në dalje;
- të plotësojë pasqyrat e inventarizimit sipas procedurave të ndërmarrjes;
- të vlerësojë inventarët sipas metodave *FIFO*, *LIFO* dhe *FEFO*;
- të kuadrojë gjendjet e magazinës, sipas kartelave me gjendjen e llogarisë;
- të kontabilizojë diferencat në magazinë pas evidentimit të diferencave të konstatuara gjatë inventarizimit

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 4 Nxënësi plotëson pasqyra të thjeshta dhe realizon deklarin digjital të të dhënave kontabël

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të regjistrojë të ardhurat dhe shpenzimet në një format të thjeshtë evidencash;
- të regjistrojë faturat e blerjes dhe shitjes në regjistrin e faturave të marra dhe të emetuara dhe të kontrollojë afatet e skadencës së pagesës së tyre;
- të kryejë kuadrimet të thjeshta të blerjeve totale, TVSH e zbritshme;
- të kryejë kuadrimet të thjeshta të shitjeve totale, TVSH e llogaritur;
- të kontrollojë përputhjen midis evidencave dhe dokumenteve;
- të përgatisë të dhënat për deklarinimet, përmbledhja mujore e blerje-shitjeve me vlerat dhe TVSH;
- të plotësojë fushat bazë në një formular digjital deklarimi (libri i blerjes/libri i shitjes);
- të ngarkojë/ruajë të dhënat në sistemin digjital sipas hapave standardë;
- të verifikojë dhe korrigjojë gabimet tipike gjatë deklarinimeve;
- të gjenerojë dhe ruajë një version përfundimtar të deklarinimit për dosje.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet si në klasë ashtu edhe në mjedise praktike të biznesit, përfshirë zyra kontabiliteti, biznese të vogla tregtare, njësi shitjeje, pika fiskale ose subjekte që ofrojnë praktikë profesionale në administrim financiar dhe kontabilitet të thjeshtuar.

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë demonstrime konkrete, si plotësimi i faturave, llogaritja e çmimeve, kostove, marzhit të fitimit, TVSH-së, si dhe ushtrime të bazuara në situata reale të një ndërmarrjeje tregtare.
- Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj realë, mjete vizuale, simulime dhe situata praktike, si: modele faturash, libra blerjesh/shitjesh, tabela financiare, dokumente inventarizimi dhe formularë deklarimi digjital.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari praktike, duke kryer llogaritjet bazë financiare (çmimet, kostot, marzhin, TVSH-në), duke plotësuar librat e blerjes/shitjes, regjistrat e të ardhurave e shpenzimeve, si dhe duke simuluar situata deklarimi digjital. Fillimisht nën mbikëqyrje dhe më pas në mënyrë të pavarur.
- Gjatë vlerësimit, mësimdhënësi duhet të verifikojë shkallën e

arritjes së shprehive praktike, duke përfshirë: saktësinë e llogaritjeve financiare, plotësimin korrekt të pasqyrave, regjistrimin e lëvizjeve të vlerave materiale, dhe saktësinë e deklarimit digjital të të dhënave të thjeshta kontabël.

- Realizimi i pranueshëm i modulit konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit, të cilat lidhen me çdo rezultat të të nxënit (RN), përfshirë aftësinë për të llogaritur, regjistruar, inventarizuar dhe deklaruar në mënyrë të saktë dhe funksionale.

Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

- Klasë mësimore me pajisje didaktike (projektor ose ekran për prezantime, dërrasë, mjete vizuale, tabela financiare).
 - Mjedise të subjekteve ekonomike (biznese të vogla tregtare, pika shitjeje, biznese që ofrojnë praktikë profesionale për evidenca financiare).
 - Mjete dhe dokumente të punës kontabël(fatura blerjesh/shitjesh, kuponë tatimorë, lista çmimesh, formularë inventari, kartela materiali, modele librash blerje-shitje).
 - Sistem kompjuterik me akses në internet për ushtrime digjitale, simulime të deklarimit dhe plotësimin e formularëve online.
 - Modele formularësh për hyrje/dalje të mallrave dhe për evidencat financiare (hyrje, dalje, kosto, listë blerjesh, listë shitjesh, tabela TVSH-je).
 - Fletë pune për përpunimin e rasteve studimore(ushtrime me çmime, kosto, marzh fitimi, TVSH,fletë inventarizimi).
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara për mbështetjen e koncepteve të trajtuara në modul (çmime, kosto, fitim, TVSH, inventar, evidenca, deklarim digjital).
-

15.Moduli “Shitjet, pagesat dhe dokumentacioni financiar”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 12

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	SHITJET, PAGESAT DHE DOKUMENTACIONI FINANCIAR	M-17-2423-26
Qëllimi i modulit	Një modul teoriko - praktik që i aftëson nxënësit për kryerjen, dokumentimin, monitorimin e pagesave dhe arkëtimeve në biznes, duke respektuar ligjin, procedurat e kompanisë dhe praktikatat e mira financiare.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 11-të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon mënyrat e pagesave dhe dokumentacionin që i shoqëron. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të evidentojë mënyrat e pagesave; – të listojë llojet kryesore të kartave të debitit dhe kreditit; – të përshkruajë procedurat e pagesave me karta krediti dhe debiti, transferta bankare dhe urdhërpagesa; – të përshkruajë elementët bazë të sigurisë së kartëmonedhave; – të shpjegojë funksionimin e platformave dhe portofoleve elektronike për pagesat; – të shpjegojë procedurat e pagesave përmes <i>Scan QR</i> dhe sistemeve të abonimit për shërbime mujore; – të shpjegojë procedurat e kryerjes së pagesave nëpërmjet terminaleve <i>POS</i>; – të shpjegojë dokumentacionin që vërteton pagesat elektronike. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje- përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi zbaton normativat ligjore dhe procedurat e kompanisë për respektimin e afateve të pagesave dhe arkëtimeve. Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë:	

- të identifikojë afatet sipas kontratave dhe rregulloreve të kompanive;
- të identifikojë vonesat ose devijimet nga afatet dhe të sugjerojë masa korrigjuese;
- të praktikojë pagesat dhe arkëtimet duke përdorur skenarë të simuluar ose të dhëna reale;
- të kryejë pagesat dhe arkëtimet me mënyra të ndryshme brenda afateve të përcaktuara;
- të llogarisë kursin e këmbimit kur përdor monedha të huaja;
- të përdorë platformat dhe portofolat elektronik për kryerjen e pagesave (*PayPal, Revolut* etj.);
- të zbatojë procedurat e pagesave përmes *Scan QR*, nëpërmjet terminaleve *POS* dhe sistemeve të abonimit për shërbime mujore;
- të zbatojë procedurat e pagesave për detyrimet tatimore dhe sigurimet shoqërore brenda afateve;
- të zbatojë normativat ligjore që lidhen me respektimin e afateve të pagesave dhe arkëtimeve;
- të plotësojë dhe ruajë dokumentacionin shoqërues të transaksioneve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 3 Nxënësi kryen monitorimin, raportimin dhe optimizimin e procesit të pagesave dhe arkëtimeve.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të monitorojë afatet e pagesave dhe arkëtimeve sipas kontratave dhe rregulloreve të kompanisë;
- të analizojë të dhënat e transaksioneve për identifikimin e problemeve ose dobësive në proces;
- të sugjerojë masa korrigjuese për vonesat, devijimet ose gabimet në pagesa dhe arkëtime;
- të sigurojë përputhshmërinë e të dhënave ndërmjet dokumentacionit financiar, platformave elektronike dhe sistemit të kompanisë;
- të përdorë teknika dhe mjete bashkëkohore për optimizimin e procesit të pagesave dhe arkëtimeve;
- të raportojë në mënyrë të saktë dhe të qartë ecurinë e pagesave dhe arkëtimeve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në një klasë mësimore dhe/ose në mjedise të përshtatshme biznesi për simulime praktike

- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur

	demonstrimet dhe argumentime konkrete për proceset e pagesave dhe arkëtimeve. - Mësimdhënësi duhet të përdorë shembuj nga realiteti i e-commerce dhe lojë me role për praktikimin e nxënësve. - Mësimdhënësi duhet të përdorë skenarë praktikë dhe studime rastesh për praktikimin e nxënësve. Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë. - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi për aftësimin e nxënësve në situata të ngjashme me punën reale për zbatim praktik, monitorim dhe optimizim të pagesave dhe arkëtimeve. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kritereve të realizimit, të specifikuar për çdo rezultat të nxënësit.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Mjedise të përshtatshme për simulime praktike. - Mjetet dhe pajisjet e punës (modele kartash për pagesa). - Sistem kompjuterik me akses në internet për kërkime dhe simulime . - Pajisje vizuale (projektor, ekran për prezantime dhe analizë situatash. - Materiale praktike për ushtrime (fatura, fletëpagesa, ID transaksioni, ekstrakt bankar).

16. Moduli “Menaxhimi i të dhënave në tregtinë elektronike”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 12

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	MENAXHIMI I TË DHËNAVE NË TREGTINË ELEKTRONIKE	M-17-2424-26
Qëllimi i modulit	Ky modul i njeh dhe aftëson nxënësit të kuptojnë dhe të zbatojnë parimet e menaxhimit të të dhënave në platforma të tregtisë elektronike. Nxënësit aftësohen të mbledhin, të organizojnë dhe të verifikojnë të dhënat që lidhen me porositë, shitjet dhe trafikun e platformave digjitale. Gjithashtu zhvillojnë aftësi për përpunimin, strukturimin dhe paraqitjen e të dhënave në forma tabelore dhe grafike, duke përdorur sisteme dhe mjete analitike që mbështesin raportimin dhe vendimmarrjen në biznesin elektronik.	
Kohëzgjatja e modulit	36 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 11-të të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi shpjegon konceptet dhe burimet e të dhënave në tregtinë elektronike Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë konceptin e menaxhimit të të dhënave elektronike në e-commerce; – të identifikojë llojet kryesore të të dhënave që përdoren në biznesin elektronik; – të shpjegojë rolin e saktësisë dhe qëndrueshmërisë së të dhënave në raportim dhe analizë; – të përshkruajë burimet kryesore të të dhënave në platforma elektronike si CMS, ERP dhe platforma analitike; – të shpjegojë parimet bazë të mbrojtjes së të dhënave personale dhe rëndësinë e respektimit të rregullave të privatisë në tregtinë elektronike; – të shpjegojë rëndësinë e cilesisë së të dhënave duke përfshirë saktësinë, plotësinë dhe qëndrueshmërinë e informacionit në sistemet e tregtisë elektronike. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje- përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. – Test për aspektet teorike. RN 2 Nxënësi organizon të dhënat nga burime të ndryshme të platformave elektronike.	

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të mbledhë të dhëna nga sisteme dhe platforma të ndryshme digjitale;
- të organizojë të dhënat sipas kategorive funksionale si shitje, trafik dhe porosi;
- të identifikojë gabimet, duplikimet ose mungesat në të dhëna;
- të kryejë procesin e pastrimit dhe verifikimit të të dhënave para analizimit;
- të strukturojë të dhënat në tabela dhe formate të përshtatshme për përpunim;
- të identifikojë të dhënat personale të klientëve;
- të zbatojë parimet bazë të trajtimit të të dhënave në përputhje me rregullat e mbrojtjes së tyre.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 3 Nxënësi përpunon të dhënat në funksion të analizës së ecurisë së platformës së tregtise elektronike.***Kriteret e vlerësimit:***

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përpunojë të dhënat duke përdorur metoda analitike dhe mjete digjitale;
- të interpretojë treguesit kryesore të performancës si trafik, konvertime dhe shitje;
- të krahasojë të dhënat nga kanale dhe periudha të ndryshme;
- të identifikojë problematika dhe mospërshtatje në raportet analitike;
- të vleresojë efektivitetin e aktiviteteve të biznesit bazuar në analizimin e të dhënave.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 4 Nxënësi paraqet dhe përdor të dhënat për raportim dhe vendimmarrje.***Kriteret e vlerësimit:***

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të paraqesë të dhënat në forma tabelore dhe grafike;
- të krijojë raporte dhe ndërfaqe për monitorimin e performancës;
- të interpretojë raportet analitike për mbështetjen e vendimmarrjes;
- të klasifikojë dhe të shpërndajë raportet sipas departamenteve përkatëse si marketing, financë dhe

logjistikë;

- të përgatisë raporte të qarta dhe të strukturuar të të dhënave për të mbështetur vendimmarrjen strategjike.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

RN 5 Nxënësi analizon ndryshimet në kostot operative dhe ndikimin e tyre në performancën logjistike.

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të krahasojë kosto në situata të ndryshme (rrethana, distanca, lloj mjeti);
- të diferencojë kostot e domosdoshme nga ato që mund të reduktohen;
- të analizojë ndikimin e ndryshimeve të kostove në çmimin final të shërbimit;
- të analizojë pasojat që sjellin kostot e larta në efikasitet.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.
- Test për aspektet teorike.

Udhëzime për zbatimin e modulit

Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore dhe në biznese që ofrojnë shërbime logjistike, transporti dhe magazinimi

- Mësuesi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve që lidhen me procest e përlllogaritjes dhe analizës së kostove operative në logjistikë.
- Mësuesi duhet të përdorë shembuj nga situata reale të bizneseve të ndryshme dhe studime rasti.
- Mësuesi duhet të përdorë ushtrime të simuluar dhe raste studimore për praktikimin e nxënësve.
- Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur si përlllogaritje e kostove operative për skenarë të ndryshëm, analiza krahasimore për optimizimin e kostove. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
- Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në përdorimin e metodave të përlllogaritjes dhe analizës së kostove operative.
- Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të të nxënit.

Kushtet e domosdoshme

Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme:

**për realizimin e
modulit**

- Klasë mësimore.
 - Mjedise të bizneseve që ofrojnë shërbime logjistike.
 - Mjetet dhe pajisjet e punës si dokumente të kostove, fletëllogaritje, raporte, grafikë etj.
 - Sistem kompjuterik me softuer për përpunimin e të dhënave.
 - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.
-

17. Moduli “Sipërmarrje dhe edukim karriere”

Kualifikimi profesional: Tregti elektronike (e-commerce)

Niveli: IV i KSHK

Klasa: 13

PËRSHKRUESI I MODULIT		
Titulli dhe Kodi	SIPËRMARRJE DHE EDUKIM KARRIERE	M-17-2418-26
Qëllimi i modulit	Një modul që i ndihmon nxënësit të zhvillojnë aftësi për të identifikuar mundësi biznesi në tregun online, të planifikojnë hapat për zhvillimin e tyre profesional dhe të hartojnë një plan karriere në fushën e tregtisë elektronike.	
Kohëzgjatja e modulit	32 orë mësimore	
Niveli i parapëlqyer për pranim	Nxënësit duhet të kenë përfunduar klasën e 10-të kualifikimit profesional “Tregti elektronike (e-commerce)”, niveli IV i KSHK.	
Rezultatet e të nxënit (RN) dhe procedurat e vlerësimit	RN 1 Nxënësi identifikon mundësitë dhe burimet për sipërmarrje dhe zhvillim profesional Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të përshkruajë konceptin e sipërmarrjes dhe rolin e saj në tregtinë elektronike; – të identifikojë hapat për zhvillimin e aftësive sipërmarrëse; – të dallojë rëndësinë e strategjive në tregjet online për zhvillimin e sipërmarrjes; – të dallojë rëndësinë e edukimit dhe zhvillimit të vazhdueshëm në karrierë për rritjen profesionale; – të identifikojë format e analizës së vetvetes; – të identifikojë llojet e literaturave bashkëkohore; – të identifikojë llojet e panairëve dhe ekspozitave; – të identifikojë llojet e trajnimeve, fizike/online dhe kurseve teknike; – të identifikojë mundësi biznesi ose projekte inovative në tregun online. Instrumentet e vlerësimit: – Pyetje -përgjigje me gojë. – Vëzhgim me listë kontrolli. RN 2 Nxënësi planifikon aktivitetet sipërmarrëse dhe zhvillimin e karrierës së tij Kriteret e vlerësimit: Nxënësi duhet të jetë i aftë: – të shpjegojë mënyrat e përgatitjes së një oferte për produktet/shërbimet që do të ofrohen në biznes; – të planifikojë nevojat për mjete, materiale dhe pajisje pune,	

- duke marrë parasysh efikasitetin dhe ekonominë;
- të identifikojë objektivat afatshkurtra dhe afatgjata në lidhje me karrierën;
- të hartojë një plan të thjeshtë për zhvillim profesional;
- të planifikojë pjesëmarrjen në panairë, ekspozita, trajnime fizike/on-line dhe kurse teknike;
- të planifikojë zhvillimin e vazhdueshëm në karrierë për rritjen profesionale;
- të identifikojë metodat e zhvillimit profesional dhe sipërmarrës;
- të përshtatë planin sipas nevojave për rritjen profesionale.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje- përgjigje me gojë.
- Vëzhgim me listë kontrolli.

RN 3 Nxënësi zbaton zhvillimin e aftësive sipërmarrëse dhe planin e karrierës

Kriteret e vlerësimit:

Nxënësi duhet të jetë i aftë:

- të përgatitë oferta reale ose të simuluar për produktet/shërbimet që do të ofrohen në biznes;
- të kryejë blerje të mjeteve, materialeve dhe pajisjeve të punës duke respektuar efikasitetin dhe ekonominë;
- të organizojë aktivitete praktike ose simulime për zhvillimin profesional dhe personal;
- të marrë pjesë në panairë, ekspozita, trajnime fizike/on-line dhe kurse teknike;
- të zbatojë metodat e zhvillimit profesional në praktikë p.sh., përvetësim softuerësh, trajnime praktike, punë me raste reale;
- të transmetojë njohuritë dhe praktikat e mësuara tek bashkëpunëtorët;
- të raportojë për rezultatet dhe efektivitetin e aktiviteteve.

Instrumentet e vlerësimit:

- Pyetje -përgjigje me gojë
- Vëzhgim me listë kontrolli

Udhëzime për zbatimin e modulit

- Ky modul duhet të trajtohet në klasë mësimore dhe biznes:
- Mësimdhënësi duhet të përdorë sa më shumë të jetë e mundur demonstrimet dhe argumentimet konkrete të aspekteve që lidhen me identifikimin, planifikimin dhe zbatimin e aktiviteteve sipërmarrëse dhe të karrierës..
 - Nxënësit duhet të angazhohen në veprimtari dhe situata konkrete pune bazuar te udhëzuesi i përmbushjes së aftësisë, fillimisht në mënyrë të mbikqyrur dhe më pas në mënyrë të pavarur. Ata duhet të nxiten të diskutojnë në lidhje me veprimtaritë që kryejnë.
 - Gjatë vlerësimit të nxënësve duhet të vihet theksi te verifikimi i shkallës së arritjes së shprehive praktike për aftësimin e nxënësve në identifikimin, planifikimin dhe

	zbatimin e aktiviteteve sipërmarrëse dhe të karrierës. - Realizimi i pranueshëm i modulit do të konsiderohet arritja e kënaqshme e të gjitha kriterëve të realizimit të specifikuar për çdo rezultat të nxënës.
Kushtet e domosdoshme për realizimin e modulit	Për realizimin si duhet të modulit është e domosdoshme të sigurohen mjediset dhe materialet e mëposhtme: - Klasë mësimore. - Mjedis të biznesit. - Mjetet dhe pajisjet e punës si: tabela të dhënash, grafikë, raporte etj - Sistem kompjuterik - Manuale, udhëzues dhe materiale të shkruara në mbështetje të çështjeve që trajtohen në modul.

XI. Programi i praktikës profesionale në biznes.

1. Programi i praktikës profesionale në biznes për klasën e 11-të.

Kohëzgjatja: 108 ditë praktikë x 8 orë mësimore/ditë = 864 orë mësimore

Nr	Vendi i punës	Veprimtaritë praktike	Kompetencat profesionale	Koha (ditë/orë) 108 ditë/864 orë
1	Departamenti i operacioneve online	Planifikimi i punës dhe i burime për tregtinë elektronike	- të planifikojë strukturën e një dyqani online - të planifikojë aktivitetet ditore dhe javore të punës në platformën e-commerce - të planifikojë ndarjen e detyrave të thjeshta ndërmjet anëtarëve të ekipit - të planifikojë përdorimin e mjeteve bazë teknologjike (platformë online, email, rrjete sociale) - të planifikojë kohën për proceset kryesore (menaxhim produktesh, porosi, komunikim me klientët) - të përdorë lista pune (check-lista) për organizimin e aktiviteteve - të identifikojë burimet bazë të nevojshme për funksionimin e dyqanit online - të bashkëpunojë me anëtarët e ekipit për realizimin e detyrave - të evidentojë dhe raportojë aktivitetet e kryera gjatë ditës - të respektojë rregullat e komunikimit dhe etikës në punë;	20 ditë
2	Departamenti i marketingut	Promovimi online dhe përmbajtja digjitale	- të krijojë postime të thjeshta me tekst dhe foto për produktet - të përdorë përshkrime të qarta dhe tërheqëse për produktet. - të përdorë gjuhë të përshtatshme për komunikimin me klientët - të identifikojë audiencën e synuar për postimet dhe përmbajtjen - të monitorojë reagimet e klientëve ndaj postimeve (komente, like, ndarje) - të përditësojë përmbajtjen sipas nevojës (produktet e reja, oferta,	20 ditë

			promovime) - të bashkëpunojë me ekipin për përzgjedhjen e imazheve dhe mesazheve promocionale - të evidentojë aktivitetet e kryera dhe të raportojë efektivitetin bazë të postimeve - të respektojë etikën dhe rregullat e komunikimit në internet;	
3	Departamenti i magazinës	Menaxhimi i inventarit dhe i magazinës	- të kontrollojë sasinë e produkteve në magazinë dhe në platformën online - të regjistrojë produktet e reja në inventar dhe t'i etiketojë sipas kategorive - të organizojë produktet në magazinë dhe në katalogun online sipas rregullave të vendosura - të përdorë kode dhe etiketime për identifikimin e produkteve - të përditësojë gjendjen e produkteve pas shitjes ose pranimi të mallrave - të identifikojë produktet që mungojnë ose kanë probleme (defekte, skaduara) - të bashkëpunojë me departamentet e tjera për menaxhimin e stokut - të evidentojë ndryshimet dhe të raportojë për inventarin dhe magazinën - të respektojë rregullat e sigurisë dhe etikës në magazinë	25 ditë
4	Departamenti logjistik	Menaxhimi i porosive dhe logjistika e dërgesave	- të verifikojë të dhënat e porosive të marra në platformën online - të kontrollojë pagesat dhe informacionin shoqërues të porosive - të regjistrojë dhe ndjekë statusin e çdo porositë deri tek dorëzimi tek klienti - të koordinojë me departamentin e magazinës për paketimin e produkteve - të bashkëpunojë me shërbimet e transportit për dërgesat - të monitorojë kohën dhe sigurinë e dërgesave	20 ditë

			- të identifikojë dhe raportojë vonesat ose problemet gjatë transportit - të menaxhojë kthimet e produkteve dhe të regjistrojë informacionin përkatës - të evidentojë aktivitetet e kryera dhe të raportojë efektivitetin bazë të dërgesave - të respektojë procedurat dhe rregullat e sigurisë në trajtimin e porosive	
5	Departamenti i shërbimit ndaj klientit	Shërbimi ndaj klientit dhe menaxhimi i reklamimeve	- të identifikojë porositë ose produktet me problem (defekt, i kthyer, i papaguar) - të aplikojë procedurat e shërbimit pas shitjes sipas udhëzimeve - të komunikojë me klientin në mënyrë profesionale dhe të respektueshme - të mbajë evidencë për produktet e kthyer dhe rimbursimet - të evidentojë aktivitetet e kryera dhe të raportojë për produktet problematike - të bashkëpunojë me departamentet e tjera për zgjidhjen e reklamimeve - të respektojë rregullat e etikës dhe komunikimit me klientin	23 ditë
Totali i kohës				108/864 (ditë/orë)

Vendi i punës	Kompetencat personale	Veprimtaritë
Në të gjitha mjediset e punës	• Korrektësia • Përpikmëria • Komunikimi • Pozitiviteti • Puna në grup • Durimi • Zgjidhja e problemeve • Ruajtja e konfidencialitetit • Besueshmëria • Integriteti • Krijueshmëria • Menaxhimi dhe zgjidhja e konflikteve • Fleksibiliteti • Pavarësia • Gatishmëria për punë	Në të gjitha veprimtaritë

2. Programi i praktikës profesionale në biznes për klasën e 12-të

Kohëzgjatja: 108 ditë praktikë x 8 orë mësimore/ditë = 864 orë mësimore

Nr	Vendi i punës	Veprimtaritë praktike	Kompetencat profesionale	Koha (ditë/orë) 108 ditë/ 864 orë
1	Departamenti E-commerce	Organizimi dhe menaxhimi i aktivitetit në Webshop	- të organizojë strukturën funksionale të një dyqani online; - të planifikojë aktivitetet ditore dhe javore në platformën e-commerce; - të menaxhojë procesin e publikimit dhe përditësimit të produkteve; - të koordinojë detyrat ndërmjet anëtarëve të ekipit; - të monitorojë funksionimin e platformës dhe të identifikojë problematika; - të evidentojë dhe raportojë aktivitetet e kryera dhe performancën bazë; - të respektojë rregullat e komunikimit dhe etikës profesionale	15 ditë/120 orë
2	Departamenti E-commerce	Menaxhimi dhe optimizimi i produkteve në	- të regjistrojë produkte në webshop; - të hartojë përshkrime të qarta dhe	18 ditë/144 orë

		platformën online	të optimizuara për produktet; -të organizojë produktet sipas kategorive dhe filtrave; -të përmirësojë cilësinë e përmbajtjes (tituj, foto, përshkrime); -të monitorojë performancën e produkteve (klikime, shitje); -të analizojë të dhëna bazë dhe të propozojë përmirësime; -të bashkëpunojë me ekipin për optimizimin e katalogut online	
3	Departamenti logjistik e-commerce & marketing	Planifikimi dhe zbatimi i aktiviteteve të marketingut online.	-të hartojë një plan/kalendar të thjeshtë marketingu; -të krijojë dhe publikojë përmbajtje promicionale; -të përzgjedhë audiencën sipas produkteve dhe objektivave; -të përdorë kanale të ndryshme digjitale për promovim; -të monitorojë treguesit bazë të performancës (klikime, angazhim, reach); -të analizojë rezultatet dhe të propozojë përmirësime; -të respektojë etikën dhe rregullat e komunikimit online	20 ditë/160 orë
4	Departamenti E-commerce/operacional	Menaxhimi i stokut dhe inventarit në e-commerce	-të kontrollojë gjendjen e stokut; -të krahasojë të dhënat fizike me ato në sistem; -të identifikojë dhe të regjistrojë mospërputhjet; -të organizojë produktet sipas kategorive dhe kodimit; -të përdorë sisteme bazë të menaxhimit të inventarit; -të bashkëpunojë me departamentet e tjera për menaxhimin e stokut; -të respektojë rregullat e sigurisë dhe etikës në magazine	15 ditë/120 orë
5	Departamenti E-commerce & operacional	Menaxhimi dhe koordinimi i procesit të porosive dhe dërgesave	-të menaxhojë procesin e porosive nga marrja deri në dorëzim; -të verifikojë të dhënat dhe pagesat e porosive; -të koordinojë paketimin dhe dërgesat me magazinën; -të ndjekë statusin e porosive dhe	20 ditë/160 orë

			afatet e dorëzimit; -të identifikojë dhe të zgjidhë problematika gjatë procesit; -të menaxhojë kthimet, nderrimet dhe regjistrimin e tyre; -të përgatisë raporte të thjeshta mbi performancën e dërgesave	
6	Departamenti e-commerce & finance	Menaxhimi i shitjeve dhe transaksioneve financiare	-të regjistrojë shitjet online; -të verifikojë pagesat (cash, bankë, online); -të përdorë dokumentacionin bazë financiar; -të mbajë evidencë të shitjeve dhe transaksioneve; -të analizojë të dhëna bazë të të ardhurave; -të raportojë rezultatet në mënyrë të strukturuar	10 ditë/80 orë
7	Departamenti e-commerce & shërbimi ndaj klientit	Menaxhimi i komunikimit dhe reklamimeve	-të menaxhojë komunikimin me klientët në kanale të ndryshme; -të trajtojë kërkesat dhe ankesat e klientëve; -të zbatojë procedurat e kthimeve dhe rimbursimeve; -të mbajë evidencë për problematikat dhe zgjidhjet; -të bashkëpunojë me departamentet për zgjidhjen e rasteve; -të propozojë përmirësime në cilësinë e shërbimit	10 ditë /80 orë
Totali i kohës				108/864 (ditë/orë)

Vendi i punës	Kompetencat personale	Veprimtaritë
Në të gjitha mjediset e punës	• Korrektësia • Përpikmëria • Komunikimi • Pozitiviteti • Puna në grup • Durimi • Zgjidhja e problemeve • Ruajtja e konfidencialitetit • Besueshmëria • Integriteti • Krijueshmëria	Në të gjitha veprimtaritë

	• Menaxhimi dhe zgjidhja e konflikteve • Fleksibiliteti • Pavarësia • Gatishmëria për punë	
--	---	--

3. Programi i praktikës profesionale në biznes për klasën 13-të

Kohëzgjatja: 96 ditë praktikë x 10 orë mësimore/ditë = 960 orë mësimore

Nr	Vendi i punës	Veprimtaritë praktike	Kompetencat profesionale	Koha (ditë/orë) 96 ditë/960 orë
1	Departamenti e-commerce/operacional	Analiza e treguesve të performancës në proceset logjistike	- të përdorë indikatorët për matjen e performancës; - të identifikojë treguesit cilësorë dhe sasiorë; - të përdorë mjete për mbledhjen dhe analizën e KPI-ve; - të bashkëpunojë me anëtarët e departamenteve të tjera për të marrë informacion më të detajuar; - të krahasojë rezultatet reale me standardet ose objektivat e paracaktuara; - të krijojë grafikë ose tabela që tregojnë qartë performancën për menaxherin ose ekipin; - të përgatisë raportet për vendimmarrje	16 ditë/160 orë
2	Departamenti e-commerce	Përdorimi i treguesve të performancës për të analizuar dhe vlerësuar efikasitetin	- të identifikojë pikat e forta dhe të dobta të proceseve; - të formulojë rekomandime për përmirësim; - të prezantojë analizat në formë profesionale; - të krijojë tabela interaktive për të ndjekur treguesit; - të japë rekomandime për optimizimin e proceseve logjistik; - të dokumentojë ndryshimet e implementuara dhe ndikimin e tyre në performancë	16 ditë/160 orë
3	Departamenti	Llogaritja e	- të mbledhë të dhëna mbi	16 ditë/160

	e-commerce/ financë	kostove operative në situata të ndryshme logjistike	elementët e kostove; - të llogarisë koston e dërgesave, magazinimit, transportit etj; - të llogarisë kostot e personelit; - të llogarisë shpenzimet për sigurimin e mallrave dhe për mbrojtjen nga rreziqet; - të llogarisë shpenzimet për sistemet e informacionit, pajisjet, softuerët dhe mirëmbajtjen e tyre; - të llogarisë kostot e dërgesave sipas volumit, peshës ose destinacionit; - të krahasojë kostot e dërgesave sipas volumit, peshës ose destinacionit; - të propozojë mënyra për të ulur shpenzimet dhe për të rritur efikasitetin; - të përgatisë raporte për kostot;	orë
4	Departamenti operacional	Organizimi i stoqeve për menaxhimin efikas të inventarit.	- të kontrollojë gjendjen dhe sasinë e produkteve në magazinë; - të organizojë produktet sipas parimeve FIFO, LIFO dhe FEFO; - të rendisë dhe sistemojë produktet në raftet sipas kategorive dhe llojit; - të etiketojë dhe kodifikojë produktet për identifikim; - të përditësojë të dhënat e inventarit në sistem ose në lista; - të evidentojë produktet me afat skadimi ose lëvizje të ulët; - të bashkëpunojë për përzgjedhjen dhe daljen e produkteve nga magazina;	18 ditë/180 orë
5	Departamenti i logjistik	Menaxhimi i aseteve logjistike	- të analizojë gjendjen aktuale të asetëve; - të planifikojë përdorimin e asetëve; - të hartojë grafikun e mirëmbajtjes; - të menaxhojë regjistrat e mirëmbajtjes, manualët dhe certifikatat; - të monitorojë përdorimin e sigurt të asetëve; - të zbatojë udhëzimet dhe manualët;	16 ditë/160 orë

			- të përgatisë raporte mbi përdorimin dhe performancën e aseteve; - të propozojë përmirësime për mirëmbajtjen dhe përdorimin; - të aplikojë procedurat e emergjencës duke përdorur asete rezervë ose procedura sigurie në rast të dështimeve teknike;	
6	Departamenti i logjistikës	Zbatimi i rregullave të sigurisë për shmangien e rreziqeve në mjedisin e punës.	- të përdorë pajisjet mbrojtëse; - të kontrollojë gatishmërinë e pajisjeve të sigurisë; - të zbatojë procedurat e evakuimit dhe protokollet e ndihmës së parë; - të respektojë rregulloret për materialet e rrezikshme; - të vëzhgojë ambientin e punës për identifikimin e burimeve të mundshme të aksidenteve; - të raportojë rreziqet ose incidentet; - të dokumentojë praktikatat e ndjekura duke vlerësuar efektivitetin e masave të sigurisë;	14 ditë/140 orë
Totali i kohës				96/960 (ditë/orë)

Vendi i punës	Kompetencat personale	Veprimtaritë
Në të gjitha mjediset e punës	• Korrektësia • Përpikmëria • Komunikimi • Pozitiviteti • Puna në grup • Durimi • Zgjidhja e problemeve • Ruajtja e konfidencialitetit • Besueshmëria • Integriteti • Krijueshmëria • Menaxhimi dhe zgjidhja e konflikteve • Fleksibiliteti • Pavarësia • Gatishmëria për punë	Në të gjitha veprimtaritë

XII. Programi orientues i provimit të nivelit IV të KSHK

Programi orientues për provimin e praktikës profesionale të integruar, në kualifikimin profesional “Tregti Elektronike (E-commerce)” – arsim i dyfishtë, niveli IV i KSHK, është hartuar duke u mbështetur në listën e kompetencave profesionale, në modulet e praktikës profesionale të zbatuara në shkollë, si dhe në programin e përgjithshëm të praktikës profesionale në ndërmarrje/biznes, që përmban Skeletkurrikuli përkatës.

a) Lista e kompetencave profesionale për të cilat duhet të vlerësohen nxënësit, detyrat e punës dhe pikët për secilën kompetencë

Nr	Kompetencat profesionale	Detyrat e punës	Pikët
1	Të planifikojë burimet për tregtinë elektronike.	- të planifikojë burimet njerëzore të nevojshme për funksionimin e një platforme e-commerce; - të planifikojë burimet teknologjike (platformë online, pajisje, software); - të planifikojë burimet financiare bazë për nisjen dhe funksionimin e aktivitetit; - të planifikojë nevojat për produkte në funksion të kërkesës së tregut; - të hartojë një raport të detajuar dhe argumentues lidhur me planifikimin.	10
2	Të menaxhojë platformën dhe porositë në e-commerce	- të administrojë platformën e e-commerce duke përditësuar produktet dhe strukturën e dyqanit online; - të menaxhojë porositë e klientëve në sistemin e shitjeve online; - të komunikojë me klientin për konfirmimin dhe ndjekjen e porosive; - të koordinojë përgatitjen e porosive për procesin e dërgesës; - të dokumentojë dhe regjistrojë procesin e porosive në mënyrë të strukturuar	20
3	Të menaxhojë stokun dhe të përgatitë dërgesën.	- të kontrollojë gjendjen e stokut të produkteve në sistemin e e-commerce dhe/ose në magazinë; - të përditësojë të dhënat e inventarit në mënyrë të saktë dhe të rregullt; - të identifikojë produktet në mungesë,	10

		tepricë ose të gatshme për dërgesë; - të përgatisë porositë për dërgesë duke respektuar procedurat e paketimit dhe etiketimit; - të plotësojë dokumentacionin bazë të dërgesës; - të sigurojë gatishmërinë për transport.	
4	Të menaxhojë aktivitetet e marketingut në e-commerce	- të identifikojë grupin e synuar të klientëve për produktet online; - të planifikojë një aktivitet të thjeshtë marketingu digjital (ofertë, promovim, fushatë); - të krijojë përmbajtje promociionale për platformën e e-commerce dhe/ose rrjetet sociale; - të zgjedhë kanalin e përshtatshëm të promovimit (website, social media, marketplace); - të analizojë efektin e thjeshtë të aktivitetit marketing (p.sh. klikime, interesim, porosi të gjeneruara).	20
5	Të komunikojë me klientin në e-commerce	- të identifikojë situata të ndryshme komunikimi me klientin (konfirmim porosie, ankesë, kthim produkti, informacion për porositë); - të hartojë mesazhe profesionale për klientin (email/mesazh elektronik) në mënyrë të qartë dhe të sjellshme; - të përdorë gjuhë profesionale dhe etike në komunikim me klientin; - të zgjidhë situata të thjeshta problematike të klientit përmes komunikimit; - të përshtasë komunikimin sipas situatës së dhënë (informim, sqarim, zgjidhje problemi).	20
6	Të llogarisë kostot në e-commerce	- të identifikojë zërat kryesorë të kostove në një aktivitet e-commerce (produkte, marketing, transport, platformë, paketim); - të llogarisë kostot totale të një periudhe të thjeshtë aktiviteti bazuar në të dhëna të dhëna; - të llogarisë koston mesatare për porosi/produkt (nivel bazik); - të analizojë strukturën e kostove (cilat janë më të larta dhe pse); - të propozojë masa për uljen dhe optimizimin e kostove operacionale	20

		Shuma	100

b) Skema e vlerësimit me nota:

Pikët e fituara	Notat
0 – 40	4
41 – 50	5
51 – 60	6
61 – 70	7
71 – 80	8
81 – 90	9
91 – 100	10

Shënime:

Provimi i praktikës do të realizohet me anë të metodës së vlerësimit të nxënësve në “*poste pune*”, në biznes ose mjedise të simuluar në shkollën profesionale.

Koha për realizimin e të gjitha detyrave duhet të jetë jo më shumë se 3 orë, në përputhje kjo me Rregulloren e Zhvillimit të Provimeve Përfundimtare në fuqi.

Në çdo detyrë, respektimi i rregullave të sigurimit teknik dhe mbrojtjes së mjedisit duhet të jenë të përfshira në vlerësim.

Në vlerësimin e kompetencave profesionale, rekomandohet t’i lihet hapësirë për vlerësim dhe bashkëbisedimit profesional ndërmjet anëtarëve të komisionit dhe nxënësit, pasi ai është element i rëndësishëm i secilës prej kompetencave të listuara. Komisioni i vlerësimit duhet të hartojë paraprakisht pyetjet për bashkëbisedimin profesional.

Nxënësit duhet të punojnë në mënyrë të pavarur, pa ndërhyrjen e komisionit.

Për çdo detyrë, komisioni i vlerësimit duhet të përgatitë instrumentet përkatëse të vlerësimit sipas kompetencave profesionale. Instrumenti i vlerësimit për secilën detyrë duhet të përfshijë të gjitha hapat e realizimit të saj, duke filluar nga përgatitja e vendit dhe mjeteve të punës, higjienizimin e vendit dhe mjeteve të punës, përgatitjes së lëndëve të para dhe ndihmëse, duke përfunduar me prezantimin e produktit të gatshëm dhe ruajtjen e tij sipas kushteve specifike. Instrumenti i vlerësimit duhet të përfshijë në përmbajtjen e tij edhe kriteret për vlerësimin e kompetencave kyçe profesionale si vetëkontrolli, përgjegjshmëria, manifestimi i guximit, angazhimi fizikisht, mendërisht dhe emocionalisht në kryerjen e detyrave të ndryshme. Gjithashtu, komisioni duhet të hartojë dhe një listë kriteresh vlerësimi për produktin përfundimtar.

Për çdo detyrë komisioni duhet të përgatitë udhëzuesin e përmbushjes për nxënësit, ku do të jepen hapat për realizimin e detyrës përkatëse.

Për realizimin e **detyrës 1**, “**Të planifikojë burimet për tregtinë elektronike**”, nxënësi duhet të kryejë procesin e planifikimit të burimeve të nevojshme për funksionimin e një platforme e-commerce, si burime njerëzore, burime teknologjike (platformë online, pajisje dhe software), burime financiare për nisjen dhe funksionimin e aktivitetit, si dhe nevojat për produkte në funksion të kërkesës së tregut. Nxënësi duhet të hartojë gjithashtu një raport të strukturuar dhe argumentues lidhur me planifikimin e kryer.

Nxënësi duhet të prezantojë në fund raportin me planifikimin e burimeve njerëzore, burimeve teknologjike, burimeve financiare dhe nevojave për produkte në funksion të kërkesës së tregut.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me zgjedhjen dhe justifikimin e burimeve të planifikuara për funksionimin e një platforme e-commerce.

Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter, projektor ose fletë pune) si dhe materiale të thjeshtuara me të dhëna për një biznes e-commerce.

Kjo detyrë do të realizohet në mënyrë individuale nga çdo nxënës. Gjatë bashkëbisedimit profesional, komisioni drejton pyetje veçanërisht në pikat kritike të planifikimit të burimeve, si: burimet njerëzore, teknologjike, financiare dhe mënyra e përshtatjes së tyre me kërkesat e tregut online.

Për realizimin e **detyrës 2, “Të menaxhojë platformën dhe porositë në e-commerce”**, nxënësi duhet të kryejë procesin e administrimit të platformës së e-commerce duke përditësuar produktet dhe strukturën e dyqanit online, si dhe menaxhimin dhe përpunimin e porosive të klientëve në sistemin e shitjeve online. Nxënësi duhet të kryejë komunikimin me klientin për konfirmimin dhe ndjekjen e porosive, si dhe koordinimin e përgatitjes së tyre për procesin e dërgesës.

Nxënësi duhet të kryejë gjithashtu dokumentimin dhe regjistrimin e procesit të porosive në mënyrë të strukturuar.

Nxënësi duhet të prezantojë në fund procesin e menaxhimit të platformës dhe porosive në e-commerce, duke argumentuar veprimet e kryera gjatë procesit të punës.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me administrimin e platformës, menaxhimin dhe përpunimin e porosive, komunikimin me klientin, koordinimin e përgatitjes së porosive për dërgesë dhe saktësinë e dokumentimit të procesit.

Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter me program të thjeshtë për prezantim ose fletë pune), si dhe një skenar i simuluar i një platforme e-commerce.

Skenari i simuluar duhet të përmbajë në mënyrë të strukturuar:

- listë produktesh të publikuara në platformë (emër, çmim, sasi);
- disa porosi klientësh me status të ndryshëm (p.sh. “në pritje”, “e konfirmuar”, “në përgatitje”);
- të dhëna për klientët (emër, kontakt, porosi);
- situata të thjeshta komunikimi me klientin (p.sh. konfirmim porosie ose kërkesë informacioni).

Nxënësi duhet të ketë në dispozicion edhe formularë të thjeshtë ose model regjistrimi të porosive për dokumentimin e procesit.

Kjo detyrë do të realizohet në mënyrë individuale nga çdo nxënës. Gjatë bashkëbisedimit profesional, komisioni drejton pyetje veçanërisht në pikat kritike të procesit, si: administrimi i platformës, menaxhimi i porosive, komunikimi me klientin, koordinimi i përgatitjes së porosive dhe dokumentimi i tyre.

Për realizimin e **detyrës 3, “Të menaxhojë stokun dhe të përgatisë dërgesën”**, nxënësi duhet të kryejë procesin e kontrollit të gjendjes së stokut të produkteve në sistemin e e-commerce dhe/ose në një situatë të simuluar magazinimi, si dhe përditësimin e të dhënave të inventarit në mënyrë të saktë dhe të rregullt.

Nxënësi duhet të identifikojë produktet në mungesë, tepricë ose të gatshme për dërgesë, si dhe të përgatisë porosinë për dërgesë duke respektuar procedurat e paketimit dhe etiketimit.

Gjithashtu, nxënësi duhet të plotësojë dokumentacionin bazë të dërgesës dhe të sigurojë gatishmërinë e saj për transport.

Nxënësi duhet të prezantojë në fund procesin e menaxhimit të stokut dhe përgatitjes së dërgesës, duke argumentuar veprimet e kryera gjatë procesit të punës.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me kontrollin dhe përditësimin e stokut, identifikimin e gjendjeve të produkteve, përgatitjen e porosisë për dërgesë dhe saktësinë e plotësimit të dokumentacionit. Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter ose fletë pune), si dhe një skenar i simuluar që përfshin:

- listë produktesh me gjendjen aktuale të stokut;
- të dhëna mbi hyrje-daljet e produkteve;
- porosi klientësh për përgatitje;
- modele të thjeshtuara të dokumentacionit të dërgesës (p.sh. fletë dërgese).

Për realizimin e **detyrës 4**, “**Të menaxhojë aktivitetet e marketingut në e-commerce**”, nxënësi duhet të kryejë procesin e identifikimit të grupit të synuar të klientëve për produktet e një dyqani online, si dhe planifikimin dhe organizimin e aktiviteteve të thjeshta të marketingut digjital për promovimin e produkteve.

Nxënësi duhet të krijojë përmbajtje promociionale për platformën e e-commerce dhe/ose rrjetet sociale, si dhe të përzgjedhë kanalet e përshtatshme të marketingut në funksion të arritjes së klientëve të synuar.

Gjithashtu, nxënësi duhet të ndjekë dhe të analizojë në mënyrë të thjeshtë rezultatet e aktiviteteve të marketingut, duke u bazuar në të dhëna të dhëna (p.sh. klikime, shikime, porosi të realizuara).

Nxënësi duhet të prezantojë në fund procesin e menaxhimit të aktiviteteve të marketingut, duke argumentuar zgjedhjet e bëra për grupin e synuar, përmbajtjen promociionale dhe kanalet e përdorura.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me përcaktimin e klientëve të synuar, organizimin e aktiviteteve të marketingut, krijimin e përmbajtjes promociionale dhe analizën e rezultateve.

Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter ose fletë pune), si dhe një skenar i simuluar që përfshin:

- përshkrim të një dyqani online dhe produkteve që ofron;
- të dhëna të thjeshtuara për klientët e mundshëm (grupi i synuar);
- shembuj të kanaleve të marketingut (rrjete sociale, platformë online);
- të dhëna të thjeshta mbi performancën e aktiviteteve (p.sh. klikime, shikime, porosi).

Nxënësi duhet të ketë mundësi të krijojë një përmbajtje të thjeshtë promociionale dhe të analizojë rezultatet e dhëna. Gjatë bashkëbisedimit profesional, komisioni drejton pyetje veçanërisht në pikat kritike të procesit, si: përcaktimi i grupit të synuar, zgjedhja e kanaleve të marketingut, krijimi i përmbajtjes promociionale dhe interpretimi i rezultateve.

Për realizimin e **detyrës 5**, “**Të komunikojë me klientin në e-commerce**”, nxënësi duhet të kryejë procesin e komunikimit me klientin në situata të ndryshme që lidhen me aktivitetin e shitjeve online, si: konfirmimi i porosive, dhënia e informacionit për produktet, ndjekja e porosive dhe trajtimi i kërkesave apo ankesave të klientëve.

Nxënësi duhet të hartojë mesazhe të qarta, të sakta dhe profesionale për komunikimin me klientin, duke përdorur gjuhë të përshtatshme dhe etikë profesionale.

Gjithashtu, nxënësi duhet të trajtojë situata të thjeshta problematike të klientëve dhe të propozojë zgjidhje të përshtatshme në funksion të ruajtjes së marrëdhënies me klientin.

Nxënësi duhet të prezantojë në fund mënyrën e komunikimit me klientin në situatat e dhëna, duke argumentuar zgjedhjet e bëra dhe zgjidhjet e propozuara.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me qartësinë e komunikimit, përdorimin e gjuhës profesionale, trajtimin e situatave problematike dhe përshtatjen e komunikimit sipas situatës.

Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter ose fletë pune), si dhe një skenar i simuluar që përfshin:

- porosi të ndryshme të klientëve (për konfirmim ose ndjekje);
- kërkesa për informacion mbi produkte;
- situata të thjeshta problematike (p.sh. vonesë dërgese, produkt i gabuar, kërkesë për kthim);
- të dhëna bazë për komunikimin me klientin (email, mesazh).

Nxënësi duhet të ketë mundësi të hartojë përgjigje të shkruara për situatat e dhëna dhe të propozojë zgjidhje të përshtatshme.

Për realizimin e **detyrës 6, “Të analizojë kostot dhe performancën e aktivitetit në e-commerce”**, nxënësi duhet të kryejë procesin e identifikimit dhe përllogaritjes së kostove bazë të një biznesi online, si dhe analizimin e treguesve të thjeshtë të performancës së aktivitetit.

Nxënësi duhet të identifikojë zërat kryesorë të kostove (produkte, marketing, transport, paketim, operim i platformës), si dhe të përllogarisë kostot totale dhe koston mesatare për porosi ose produkt, bazuar në të dhëna të dhëna.

Gjithashtu, nxënësi duhet të analizojë tregues të thjeshtë të performancës (p.sh. numri i porosive, të ardhurat, produktet më të shitura), të identifikojë problematika të mundshme dhe të propozojë masa për përmirësimin e performancës dhe optimizimin e kostove.

Nxënësi duhet të prezantojë në fund analizën e kryer, duke argumentuar rezultatet dhe propozimet për përmirësim.

Mësimdhënësi do të vlerësojë nxënësin për prezantimin dhe argumentet e dhëna gjatë prezantimit, veçanërisht në lidhje me saktësinë e përllogaritjeve, analizën e kostove, interpretimin e treguesve të performancës dhe propozimet për përmirësim.

Për realizimin e kësaj detyre, nevojitet që nxënësve t'u vihen në dispozicion mjete dhe pajisje për prezantim (kompjuter ose fletë pune), si dhe një skenar i simuluar që përfshin:

- të dhëna mbi kostot e aktivitetit (produkte, transport, marketing, paketim, platformë);
- të dhëna mbi shitjet (numri i porosive, të ardhurat, produktet e shitura);
- tabela të thjeshta për përllogaritje;
- të dhëna për analizë të performancës në një periudhë të caktuar.

Nxënësi duhet të ketë mundësi të kryejë përllogaritje të thjeshta dhe të analizojë të dhënat për të nxjerrë përfundime.