

Wymagania edukacyjne przedmiotu uzupełniającego: Ekonomia w praktyce dla klas szkół ponadgimnazjalnych – autor mgr inż. Jolanta Kijakowska

Temat (rozumiany jako lekcja)	(ocena dopuszczająca)	(ocena dostateczna)	(ocena dobra)	(ocena bardzo dobra)	(ocena celująca)
Dział 1. Metoda projektu – zasady pracy					
1.1. Etapy realizacji projektu	Uczeń: – wie na czym polega metoda projektu?	Uczeń: – wymienia rodzaje projektów	Uczeń: – określa założenia realizacji projektu, – odróżnia projekt badawczy od przedsięwzięcia	Uczeń: – dokonuje wyboru formy realizacji przedsięwzięcia	Uczeń: – samodzielnie określa etapy realizacji przedsięwzięcia i dzieli je na zadania cząstkowe, – przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji
1.2. Projekt badawczy, przedsięwzięcie	Uczeń: –wymienia etapy realizacji projektu, – wie jak wypełnić karty pracy i podpisać kontrakt na wykonanie projektu	Uczeń: – omawia etapy realizacji projektu, – określa na czym polega przedsięwzięcie?	Uczeń: – wyjaśnia potrzebę i zasady realizacji zadań metodą projektu, – planuje działania zmierzające do realizacji projektu, przedsięwzięcia	Uczeń: – wykonuje i prezentuje własny lub wspólny projekt badawczy lub przedsięwzięcie	Uczeń: – dokonuje wyboru formy przedsięwzięcia uczniowskiego, – przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji, –określa formę realizacji przedsięwzięcia
Dział 2. Pomysł na biznes					
2.1. Źródła pomysłów	Uczeń: – wie co to jest kreatywność? – wymienia znane źródła pomysłów	Uczeń: – podaje własne pomysły na działalność, realizację przedsięwzięcia	Uczeń: – aktywnie uczestniczy w tworzeniu pomysłów	Uczeń: – uzasadnia wybór formy przedsięwzięcia, – analizuje źródła pomysłów	Uczeń: – rozpoczyna realizację przedsięwzięcia od znalezienia pomysłu, – podejmuje racjonalne

					decyzje, – rozumie znaczenie odpowiedzialność za podejmowane decyzje
2.2. Weryfikacja pomysłu i wybór działalności	Uczeń: –wymienia i selekcjonuje pomysły, – wymienia i rozróżnia rodzaje działalności, – zna formy organizacyjno–prawne przedsiębiorstw	Uczeń: – wybiera właściwy pomysł realizacji przedsięwzięcia, – określa jaki pomysł ma największa szansę realizacji	Uczeń: – zna i poleca instytucje i urzędy udzielające wskazówek na temat działalności gospodarczej	Uczeń: – samodzielnie weryfikuje pomysły, – odróżnia formy organizacyjno–prawne przedsiębiorstw	Uczeń: – dokonuje wyboru pomysłu i formy przedsięwzięcia uczniowskiego ponosząc odpowiedzialność za realizację
2.3. Jak zdobyć pieniądze na działalność?	Uczeń: – wymienia wydatki związane z działalnością gospodarczą, – zna sposoby finansowania działalności, – zna rodzaje kapitału	Uczeń: – wymienia wady i zalety różnych sposobów finansowania działalności	Uczeń: – określa rodzaj kapitału w zależności od wyboru formy organizacyjno–prawnej firmy, – wybiera najwłaściwszy sposób finansowania działalności	Uczeń: – oblicza wydatki związanych z działalnością i przedsięwzięciem	Uczeń: – prognozuje efekty finansowe przedsięwzięcia, – dokonuje właściwego wyboru kapitału dla własnego przedsięwzięcia, – wstępnie ocenia możliwości realizacji przedsięwzięcia pod względem finansowym
Dział 3. Analiza otoczenia rynkowego					
3.1. Źródła informacji o rynku	Uczeń: – omawia bliższe i dalsze otoczenie przedsiębiorstwa, – charakteryzuje czynniki składające się	Uczeń: – określa cechy informacji i ich rolę w podejmowaniu decyzje, – wymienia źródła informacji pierwotnych	Uczeń: – dostrzega rolę bliższego i dalszego otoczenia dla funkcjonowania przedsiębiorstwa,	Uczeń: – określa wpływ czynników i zjawisk rynkowych na działanie przedsiębiorstwa	Uczeń: – analizuje rynek pod kątem realizacji przedsięwzięcia, – opisuje rynek, na którym działać ma

	na bliższe i dalsze otoczenie przedsiębiorstwa	i wtórnych	– odróżnia źródła informacji pierwotnych i wtórnych		przyjęte przedsięwzięcie
3.2 Badania rynkowe	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zna podział badań rynkowych, – wymienia metody badań marketingowych – wie na czym polega segmentacja rynku, – wie jakie są metody badań rynkowych, – określa badania ankietowe, 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – rozróżnia metody badań, – określa znaczenie segmentacji rynku, – wymienia przykłady badań marketingowych 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – określi elementy kwestionariusza, – przedstawia zasady sporządzania kwestionariusza 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – konstruuje kwestionariusz ankietowy zgodnie z przyjętymi zasadami, – zbiera informacje z rynku 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – analizuje rynek na potrzeby przedsięwzięcia, – zbiera informacje o rynku lokalnym, – prezentuje zebrane informacje o rynku
3.3 Mechanizmy rynkowe – relacje na rynku	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zna pojęcie popytu i podaży 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – określa mechanizmy rynkowe, – przedstawia prawo popytu i podaży, – wie co to jest cena równowagi rynkowej? 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – określa zasady funkcjonowania gospodarki rynkowej 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – opracowuje dane dotyczące popytu na dobra planowanego przedsięwzięcia 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – analizuje rynek planowanego przedsięwzięcia, – wyjaśnia rządzące rynkiem mechanizmy
3.4 Zagrożenia i możliwości działalności	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zna analizę SWOT, – wie jak wykorzystać analizę SWOT do badań własnego przedsięwzięcia 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wie co oznaczają zagrożenia i możliwości działania dla firmy 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – odróżnia zagrożenia i możliwości rynkowe, – określa zagrożenia i możliwości własnego przedsięwzięcia 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – analizuje zewnętrzne otoczenie realizowanego przedsięwzięcia 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – analizuje rynek planowanego projektu badawczego lub przedsięwzięcia, – analizuje zagrożenia i możliwości realizacji przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym na podstawie zebranych

					informacji o rynku
Dział 4. Planowanie działalności					
4.1 Rola i zasady planowania	Uczeń: – zna rodzaje i zasady planowania, – zna i określa funkcje zarządzanie	Uczeń: – określa zasady i rodzaje planowania, – określa rolę planowania działań	Uczeń: – rozróżnia działania zaplanowane i przemyślane od impulsywnych, – wyjaśnia znaczenia planowania w działalności przedsiębiorstwa oraz własnych działań	Uczeń: – wykonuje wstępny plan realizacji przedsięwzięcia, – wykorzystuje praktycznie poznane zasady planowania do planowania projektu badawczego lub przedsięwzięcia	Uczeń: – planuje przedsięwzięcie lub projekt badawczy o działaniu lokalnym, – wymienia zasady planowania i wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań
4.2 Biznesplan małego przedsiębiorstwa	Uczeń: – zna zasady opracowania biznesplanu	Uczeń: – omawia strukturę i założenia biznesplanu	Uczeń: – określa elementy biznesplanu przedsięwzięcia lub inwestycji	Uczeń: – sporządza projekt biznesplanu własnego przedsięwzięcia lub działalności	Uczeń: – planuje realizację przedsięwzięcia, – planuje formę prezentacji, efekty finansowe i pozafinansowe przedsięwzięcia, – planuje realizację przedsięwzięcia o charakterze ekonomicznym w realnych warunkach rynkowych
4.3 Planowanie finansowe	Uczeń: – wie i rozróżnia pojęcia kosztów, przychodów, zysku, – wymienia rodzaje kosztów, – wymienia formy	Uczeń: – rozróżnia stratę oraz zysk brutto i netto, – zna formy opodatkowania działalności, – określa koszty i	Uczeń: – wylicza próg rentowności realizowanego przedsięwzięcia, – określa koszty związane z	Uczeń: – sporządza uproszczony rachunek zysków i strat oraz bilans przedsięwzięcia, – wylicza i podaje koszty stałe i zmienne	Uczeń: – planuje i realizuje przedsięwzięcie, – prognozuje efekty finansowe przedsięwzięcia, – ocenia możliwości

	opodatkowania działalności	przychody, – wie jakim celu wycisza się próg rentowności?	rozpoczęciem działalności	własnego projektu	realizacji przedsięwzięcia pod względem finansowym, – wyjaśnia korzyści wynikające z planowania finansowego
4.4 Planowanie marketingowe	Uczeń: – określa marketing–mix, produkt, cena, dystrybucja, promocja, – projektuje reklamę,	Uczeń: – rozróżnia rodzaje marketingu, – zna znaczenie działań marketingowych w realizacji przedsięwzięcia	Uczeń: – zna strategię: produktu, ceny, dystrybucji i promocji, – wie co oznacza marketing społecznie odpowiedzialny? – określa wizję i misję firmy	Uczeń: – tworzy strategię i plan marketingowy, – projektuje reklamę zgodnie z modelem skuteczności AIDA	Uczeń: – planuje i realizuje przedsięwzięcie, – prognozuje efekty pozafinansowe przedsięwzięcia, – wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań, – projektuje i stosuje etyczne działania marketingowe
Dział 5. Rozpoczęcie własnej działalności gospodarczej					
5.1 Rejestracja firmy krok po kroku	Uczeń: – wie co oznacza zasada jednego okienka? – zna tradycyjny sposób rejestracji firmy oraz sposób rejestracji przez Internet	Uczeń: – podaje etapy rejestracji działalności, – wymienia instytucje i urzędy związane z procedurą rozpoczęcia działalności	Uczeń: – zna zasady rejestracji indywidualnej, – zna zasady rejestracji np. spółek, – porównuje sposoby rejestracji działalności, – wskazuje zalety i wady sposobów rejestracji działalności	Uczeń: – określa i wypełnia dokumenty związane z rejestracją działalności gospodarczej	Uczeń: – organizuje i realizuje przedsięwzięcie, – rozróżnia zasady rejestracji indywidualnej działalności i innych podmiotów: spółek, – samodzielnie podejmuje działalność gospodarczą w warunkach symulowanych: gry

					strategiczne
Dział 6. Organizowanie i kierowanie zespołem					
6.1. Organizowanie pracy i rola lidera	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wie co oznacza kierowanie, – wyjaśnia, na czym polega rola lidera?, – zna cechy lidera zespołu, – zna zasady organizacji pracy, – wymienia style kierowania zespołem 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – określa zasady organizacji pracy, – porównuje cechy lidera i szefa, – określa style kierowania zespołem 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wyznacza lidera lub przejmuje zadania lidera zespołu, – praktycznie wykorzystuje zasady organizacji pracy w działaniu zespołowym 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – potrafi planować i organizować własne działania i działania zespołu, – wie na czym polega kultura organizacyjna – stosuje zasady kultury organizacyjnej w działaniach zespołowych 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – organizuje przedsięwzięcie i kieruje zespołem, – stosuje zasady organizacji pracy indywidualnej i zespołowej, – przyjmuje rolę lidera lub wykonawcy, – charakteryzuje cechy dobrego lidera zespołu, – przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji
6.2 Współpraca w zespole – zasady	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zna i określa etapy tworzenia zespołu, – zna i określa zalety pracy zespołowej 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przedstawia zasady pracy zespołowej, – rozróżnia zespół i grupę, – wie jak stworzyć efektywny zespół 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – stosuje zasady tworzenia efektywnego zespołu, – planuje zadania zespołu zadaniowego 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przydziela lub przyjmuje zadania do realizacji 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – organizuje przedsięwzięcie, – współpracuje w zespole realizującym przedsięwzięcie
6.3 Skuteczny menadżer	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – zna cechy dobrego kierownika zespołu, – stosuje się do wskazówek jak być skutecznym menadżerem? 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – określa cechy menadżera, – tworzy i prezentuje profil menadżera na podstawie własnych cech osobowościowych 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przedstawia rolę menadżera w nowoczesnym kierowaniu zespołami ludzi 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ma świadomość odpowiedzialności za przydzielone zadania do realizacji 	<p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> – organizuje przedsięwzięcie, – charakteryzuje skutecznego menadżera

6.4 Konflikty i sposoby ich rozwiązywania	Uczeń: – definiuje pojęcie konfliktu – zna rodzaje konfliktów	Uczeń: – przedstawia przyczyny konfliktu	Uczeń: – określa znaczenie konfliktu w zespole	Uczeń: – wymienia i określa sposoby rozwiązywania konfliktów w grupie	Uczeń: – organizuje przedsięwzięcie, – identyfikuje i analizuje konflikty w zespole, – proponuje metody rozwiązania konfliktu w zależności od rodzaju
6.5 Kodeks etyczny zespołu	Uczeń: – charakteryzuje pojęcie etyki, etyki biznesu i etyki zawodowej	Uczeń: – rozróżnia normy prawne i reguły moralne, – rozumie znaczenie uniwersalności norm i zasad etycznych	Uczeń: – przedstawia zadania etyki zawodowej, – proponuje etyczne zasady współpracy w zespole	Uczeń: – określa społeczną odpowiedzialność biznesu, – rozumie znaczenie etycznych norm w praktycznym działaniu	Uczeń: – organizuje przedsięwzięcie, – projektuje kodeks etyczny obowiązujący w grupie, zespole, – prezentuje etyczny kodeks biznesu
Dział 7. Realizowanie i kontrola działalności					
7.1 Efektywność przedsięwzięcia	Uczeń: – zna i wymienia efekty finansowe i pozafinansowe, – zna formę prezentacji efektów przedsięwzięcia	Uczeń: – określi efekty finansowe i pozafinansowe przedsięwzięcia	Uczeń: – określa opłacalność przedsięwzięcia uczniowskiego	Uczeń: – wie co jest płynność finansowa i bufor bezpieczeństwa, – prezentuje efekty przedsięwzięcia uczniowskiego	Uczeń: – ocenia efekty działań, – przyjmuje formę prezentacji efektów przedsięwzięcia, – wymienia efekty pracy – ocenia możliwości realizacji, przedsięwzięcia o podobnym charakterze na gruncie realnej gospodarki rynkowej
7.2 Kontrola i wnioski	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:	Uczeń:

do realizacji	<ul style="list-style-type: none"> – przedstawia etapy procesu kontroli, – zna ryzyko związane z realizacją przedsięwzięć 	<ul style="list-style-type: none"> – zna atuty i słabe strony przedsięwzięcia, – określa źródło niepowodzeń przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> – wskazuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego, – stosuje do oceny przedsięwzięcia analizę SWO 	<ul style="list-style-type: none"> – wie jak należy działać aby ograniczyć niepowodzenia przedsięwzięć, – wie jakie należy przygotować sprawozdania finansowe, aby ocenić efektywność przedsięwzięcia 	<ul style="list-style-type: none"> – analizuje mocne i słabe strony przeprowadzonego przedsięwzięcia uczniowskiego, – ocenia efekty działań: ryzyko, niepowodzenia i ich źródła, – stosuje sposoby ograniczenia niepowodzeń przedsięwzięć
---------------	---	---	---	---	--