

DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA
REKLAMA
OCHRONA ŚRODOWISKA
GÓRNIK EKSPLOATACJI PODZIEMNEJ
Wymagania edukacyjne i kryteria oceniania

Cele edukacyjne:

- pogłębienie wiedzy o otaczającej nas rzeczywistości,
- zrozumienie znaczenia nauk ekonomicznych we współczesnym świecie,
- rozwijanie zdolności poznawczych, kreatywnych, twórczych,
- analiza, tworzenie, interpretacja zjawisk ekonomicznych,
- wyszukiwanie informacji z różnych nośników danych,
- posługiwanie się wiedzą ekonomiczną w zawodzie i w życiu.

Cele kształcenia:

- kształtowanie zdolności myślenia analitycznego służącego do rozumienia wiedzy w teorii i praktyce,
- określenie przydatności wiedzy z zakresu nauk ekonomicznych w otaczającej na rzeczywistości, jej korelacji z innymi naukami,

Kryteria ocen:

Ocenę celującą otrzymuje słuchacz, który:

- wskazuje się wiedzą i umiejętnościami wykraczającymi poza wymagania na ocenę bardzo dobrą.

Ocenę bardzo dobrą otrzymuje słuchacz, który:

- zna czynniki wpływające na sukces lub porażkę w biznesie,
- umie ocenić współzależność pomiędzy określonymi prawami ekonomicznymi,
- potrafi ocenić rolę prywatyzacji w rozwoju gospodarki rynkowej,
- potrafi odróżnić rynek pracownika od rynku pracodawcy,
- wie czym jest ergonomia,
- zna przepisy prawa pracy, podatkowego, autorskiego,
- zna zasady zarządzania finansów i marketingu ,
- ocenia sprawność funkcjonowania systemu finansowego jednostki gosp. na konkretnym przykładzie,
- zna instytucje nadzoru państwowego,
- określa prawa i obowiązki w stosunkach prawnych,
- potrafi odróżnić i sporządzić określone umowy (pracy, zlecenia, o dzieło) oraz ocenić skutki jakie niosą one dla pracownika,
- zna zasady ubezpieczenia oraz wypełnia dokumenty,
- zna na czym polega współpraca firmy z jednostkami ościennymi,
- sporządza dokumenty związane z działalnością firmy ,

Ocenę dobrą otrzymuje słuchacz, który:

- rozumie znaczenie ekonomii w życiu społecznym i gospodarczym,
- potrafi dopasować najlepszą formę prawną przedsiębiorstwa do prowadzonej działalności,
- stosuje systemy wynagrodzenia,
- potrafi obliczyć i płacić podatki oraz ubezpieczenia,
- potrafi obliczyć próg rentowności w ujęciu wartościowym, ilościowym i wykorzystania czynników produkcji,
- zasady założenia prowadzenia firmy,
- potrafi dokonać wyboru sposobu rozwiązania stosunku pracy w zależności od okoliczności,
- wie czym jest odpowiedzialność pracownicza.

Ocenę dostateczną otrzymuje słuchacz, który:

- umie wyjaśnić istotę działalności zawodowej,
- umie odróżnić podstawowe formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw,
- umie ustalić równowagę na rynku pracy,
- wyjaśnia zależność między posiadaniem majątkiem a osiąganiem celów przedsiębiorstwa,
- wie jak ustalany jest wynik finansowy,
- zna zasady inwestowania pieniędzy w działalność zawodową,
- zna elementy umowy o pracę ,
- zna rodzaje umów mających zastosowanie w różnych jednostkach gosp.

Ocenę dopuszczającą otrzymuje słuchacz, który:

- zna podstawowe pojęcia w ekonomii (popyt, podaż, rynek, cena,),
- omawia kroki niezbędne w podejmowaniu działalności gospodarczej we własnym zawodzie,
- charakteryzuje podstawowe pojęcia (popyt na pracę, podaż pracy, rynek pracy, wynagrodzenie, bezrobocie),
- zna pojęcie rachunkowości,
- omawia pojęcie przychodu, dochodu, kosztu, kosztu alternatywnego, zysku i straty,
- zna pojęcie prawa, przepisu prawnego, zdarzeń prawnych,
- zna pojęcie prawa pracy, pracownika, pracodawcy, źródła prawa pracy, zakresu prawa pracy,
- zna formy organizacyjno- prawne jednostek gospodarczych w zakresie grafiki.

Ocenę niedostateczną otrzymuje słuchacz, który:

- nie opracował wiadomości i umiejętności wymaganych na ocenę dopuszczającą.

Sposoby sprawdzania osiągnięć uczniów:

Uczniowie mogą uzyskać oceny z następujących form sprawdzania ich wiedzy i umiejętności:

- 1 . Pisemna praca kontrolna sprawdzająca wiedzę i umiejętności nabyte na zajęciach obejmująca cały dział lub kilka działów,
2. Praca kontrolna w formie próbnego zadania egzaminacyjnego,
3. Pisemna praca kontrolna sprawdzająca wiedzę i umiejętności nabyte na ostatnich 3 zajęciach,
4. Praca pisemna domowa,
5. Wypowiedź ustna będąca odpowiedzią na pytania nauczyciela, prezentacją rozwiązania zadania lub wykonaniem innego polecenia,
6. Wypowiedź ustna będąca prezentacją lub odczytaniem obszernego materiału przygotowanego przez ucznia na dany temat,
7. Ćwiczenie praktyczne polegające na wykonaniu zadania według podanej instrukcji prezentacji jego wyników w formie ustnej lub pisemnej,

8. Praca projektowa zlecona do wykonania samodzielnie lub w zespole,
9. Wypowiedzi ustne i pisemne w czasie danych zajęć edukacyjnych,
10. Uzyskane wyniki w olimpiadach przedmiotowych, konkursach, zawodach, turniejach na szczeblu szkolnym.

Sposób oceniania:

rozszerzające – uczeń rozwiązuje, porównuje, rysuje, projektuje, klasyfikuje, charakteryzuje, wybiera, określa

dopełniające – uczeń dowodzi, przewiduje, ocenia, udowadnia, analizuje, planuje, proponuje.

4. Kryteria oceniania:

Ocenę **dopuszczającą (wymagania konieczne)** otrzymuje uczeń, który:

- ma pewne braki w wiadomościach i umiejętnościach określonych w wymaganiach podstawy programowej, ale nie przekraczają one możliwości dalszego kształcenia
- z pomocą nauczyciela rozwiązuje typowe zadania teoretyczne i praktyczne o niewielkim stopniu trudności
- wie, jaką rolę odgrywa wiedza i umiejętności w pracy zawodowej
- prowadzi zeszyt, ma komplet notatek, ma wykonane zadania domowe

Ocenę **dostateczną (wymagania konieczne i podstawowe)** otrzymuje uczeń, który:

- opanował w zakresie podstawowym te wiadomości i umiejętności określone w wymaganiach podstawy programowej, które są konieczne do dalszego kształcenia
- z pomocą nauczyciela poprawnie stosuje wiadomości i umiejętności do rozwiązywania typowych zadań i problemów
- wykazuje podstawowy stopień zrozumienia większości zagadnień zawodowych
- z pomocą nauczyciela korzysta ze źródeł wiedzy

Ocenę **dobrą (wymagania konieczne, podstawowe i dopełniające)** otrzymuje uczeń, który:

- opanował w dużym zakresie wiadomości i umiejętności określone w wymaganiach podstawy programowej
- poprawnie stosuje wiadomości i umiejętności do samodzielnego rozwiązywania typowych zadań i problemów
- prawidłowo rozumie sytuacje, zasady stosowane w zawodzie
- prawidłowo posługuje się słownictwem zawodowym
- korzysta z różnych źródeł wiedzy

Ocenę **bardzo dobrą (wymagania konieczne, podstawowe, rozszerzające i dopełniające)** otrzymuje uczeń, który:

- opanował w pełnym zakresie wiadomości i umiejętności określone w wymaganiach podstawy programowej
- stosuje zdobytą wiedzę i umiejętności do rozwiązywania problemów oraz nowych zadań problemowych
- umie wykorzystać wiadomości z różnych dziedzin podczas rozwiązywania problemów teoretycznych i praktycznych z zawodzie
- wykazuje dużą samodzielność i potrafi bez pomocy nauczyciela korzystać z różnych źródeł wiedzy

Ocenę **celującą (wymagania wykraczające poza program nauczania)** otrzymuje uczeń, który:

- ma i stosuje wiedzę i umiejętności wykraczające poza zakres wymagań podstawy programowej
- ma i stosuje wiedzę i umiejętności do rozwiązywania zadań problemowych o wysokim stopniu trudności
- formułuje problemy oraz dokonuje analizy i syntezy nowych zjawisk
- proponuje nowatorskie i twórcze podejście do zagadnień zawodowych.

5. Formy sprawdzania wiedzy i umiejętności:

Ocenie podlegają:

- kartkówki – zapowiadane z co najmniej tygodniowym wyprzedzeniem
- testy,
- prace domowe,
- odpowiedzi ustne,
- udział w dyskusji,
- zeszyt,
- praca samodzielna na lekcji,
- praca w grupach na lekcji,
- udział w projektach,
- aktywność na zajęciach szkolnych i pozaszkolnych.

Przy wystawianiu oceny końcowej uwzględnia się:

- wiedzę,
- umiejętności,
- aktywność,
- samodzielność,
- zaangażowanie,
- systematyczność

–

Zasadnicza Szkoła Zawodowa – zawód: kucharz – przedmiot: Działalność gospodarcza w branży gastronomicznej - 96 godz. dydaktyczne

SABINA GŁOMBIK-MODRZYŃSKA

- Podjęmowanie działalności gospodarczej w branży gastronomicznej

Efekt kształcenia z podstawy programowej	Uszczegółowione efekty kształcenia (uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:)	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna (celów)
PDG(1) stosuje pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej	PDG(1)1. rozróżnić pojęcia z obszaru funkcjonowania gospodarki rynkowej,	P	B
	PDG(1)2. zdefiniować pojęcia: małe, średnie, duże przedsiębiorstwo,	P	A
PDG(2) stosuje przepisy prawa pracy, przepisy dotyczące ochrony danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego	PDG(2)1. zidentyfikować przepisy prawa pracy, przepisy o ochronie danych osobowych i prawa autorskiego,	P	A
	PDG(2)2. zidentyfikować przepisy prawa podatkowego,	P	A
	PDG(2)3. wyjaśnić przepisy prawa pracy, przepisy o ochronie danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego,	PP	C
	PDG(2)4. określić konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów o ochronie danych osobowych oraz przepisy prawa podatkowego i prawa autorskiego,	P	C
PDG(3) stosuje przepisy prawa dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej	PDG(3)1. zidentyfikować przepisy dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej,	P	A
	PDG(3)2. dokonać analizy przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej,	PP	C
	PDG(3)3. wyjaśnić zapisy przepisów z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej,	P	C
	PDG(3)4. określić konsekwencje wynikające z nieprzestrzegania przepisów z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej,	P	C
PDG(4) rozróżnia przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży i powiązania między nimi,	PDG(4)1. wymienić przedsiębiorstwa i instytucje występujące w branży gastronomicznej,	P	A
	PDG(4)2. wskazać powiązania między przedsiębiorstwami występującymi w gastronomii,	P	B
	PDG(4)3. określić powiązania przedsiębiorstwa gastronomicznego z otoczeniem,	PP	D
PDG(7) przygotowuje dokumentację niezbędną do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej,	PDG(7)1. opracować procedurę postępowania przy założeniu własnej działalności w branży gastronomicznej,	P	D
	PDG(7)2. wybrać właściwą formę organizacyjno-prawną planowanej działalności gospodarczej,	P	C
	PDG(7)3. sporządzić dokumenty niezbędne do uruchomienia i prowadzenia własnej działalności w branży gastronomicznej,	P	C
	PDG(7)4. ustalić formę opodatkowania wybranej działalności,	P	C
	PDG(7)5. sporządzić biznesplan dla wybranej działalności w branży gastronomicznej,	PP	D
PDG(8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności	PDG(8)1. zorganizować stanowisko pracy biurowej z zastosowaniem zasad ergonomii,	P	C
	PDG(8)2. rozróżnić ogólne zasady formułowania	P	B

gospodarczej,	i formatowania pism,		
PDG(9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej,	PDG(9)1. dobrać urządzenia biurowe do wykonania różnych prac,	P	B
	PDG(9)2. obsłużyć biurowe urządzenia techniczne,	P	C
PDG(10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej,	PDG(10)1. rozróżnić elementy marketingu mix	P	B
	PDG(10)2. dobrać działania marketingowe do prowadzonej działalności,	P	C
PDG(11) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej,	PDG(11)1. zidentyfikować składniki kosztów i przychodów w działalności gastronomicznej,	P	A
JOZ(5) korzysta z obcojęzycznych źródeł informacji	JOZ(5)1. skorzystać z obcojęzycznych zasobów Internetu związanych z tematyką zawodową,	PP	C
	JOZ(5)2. skorzystać z obcojęzycznych portali internetowych przy wyszukiwaniu ofert szkoleniowych dla kucharza,	PP	C

Planowane zadania

1.Opracowanie algorytmu postępowania podczas zakładania własnej firmy i przedstawienie tego algorytmu w postaci schematu blokowego

Zadaniem uczniów jest ustalenie postępowania podczas zakładania własnej firmy gastronomicznej oraz zaprezentowanie wyników w formie schematu blokowego. Zadanie powinno być wykonane w 4-osobowych grupach z ustalonym liderem. Zadanie ma formę projektu. Po wykonaniu zadania liderzy prezentują wyniki swoich prac- porównując je. Po prezentacji powinna odbyć się dyskusja precyzująca efekty prac.

2.Przeprowadzenie analizy projektu – „Własna firma gastronomiczna”

Zadaniem uczniów jest dokonanie analizy z wykorzystaniem np. analizy SWOT lub analizy SOFT (różne grupy mogą wykorzystać różne narzędzia). Uczniowie pracują w grupach z ustalonym liderem. Po zakończeniu pracy wyniki analizy liderzy prezentują na forum klasy. Po prezentacji powinna się odbyć dyskusja podsumowująca.

Warunki osiągnięcia efektów kształcenia w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne

W sali lekcyjnej, w której odbywać się będą zajęcia edukacyjne powinien znajdować się komputer z dostępem do Internetu i projektor multimedialny.

Dział programowy „Podejmowanie działalności gospodarczej w branży gastronomicznej” wymaga stosowania aktywizujących metod kształcenia. Efekty kształcenia, które zostały zaplanowane do osiągnięcia w tym dziale mają pozwolić absolwentom funkcjonować na rynku pracy jako, przedsiębiorcy. Niezbędne jest kształtowanie umiejętności analizowania przepisów prawa oraz postawy przedsiębiorczej i równocześnie odpowiedzialności za swoje działania.

Środki dydaktyczne

W sali w której prowadzone będą zajęcia edukacyjne powinny znajdować się: zbiory przepisów prawa w zakresie działalności gospodarczej i prawa pracy. Komputer z dostępem do Internetu. Urządzenia multimedialne. Zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.

Zalecane metody dydaktyczne

Dominującą metodą powinna być metoda tekstu przewodniego oraz metoda projektu, stosować należy także metody decyzyjne.

Formy organizacyjne

Uczniowie powinni pracować w grupach oraz indywidualnie.

Formy indywidualizacji pracy uczniów uwzględniające:

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do potrzeb ucznia,

- dostosowanie warunków, środków, metod i form kształcenia do możliwości ucznia.
- nie pytanie przy całej klasie,
- nie sprawdzanie błędów ortograficznych.

- Funkcjonowanie przedsiębiorstwa gastronomicznego

Efekt kształcenia z podstawy programowej	Uszczegółowione efekty kształcenia (uczeń po zrealizowaniu zajęć potrafi:)	Poziom wymagań programowych	Kategoria taksonomiczna (celów)
PDG(5) analizuje działania prowadzone przez przedsiębiorstwa funkcjonujące w branży	PDG(5)1. dokonać analizy funkcjonowania przedsiębiorstw gastronomicznych na różnych poziomach rynku,	PP	D
	PDG(5)2. określić czynniki kształtujące wielkość sprzedaży potraw i napojów w zakładzie gastronomicznym,	P	C
	PDG(5)3. ustalić jakie czynniki wpływają na popyt na usługi gastronomiczne,	P	C
	PDG(5)4. porównać działania prowadzone przez przedsiębiorstwa konkurencyjne,	PP	D
PDG(6) inicjuje wspólne przedsięwzięcia z różnymi przedsiębiorstwami z branży,	PDG(6)1. zidentyfikować sposoby zaopatrzenia zakładu gastronomicznego w surowce i towary handlowe,	P	A
	PDG(6)2. zorganizować współpracę z kontrahentami w zakresie zaopatrzenia zakładu gastronomicznego w surowce i półprodukty niezbędne do produkcji i towary handlowe,	PP	D
	PDG(6)3. określić możliwości współpracy z innymi przedsiębiorstwami gastronomicznymi,	P	C
PDG(8) prowadzi korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej	PDG(8)3. sporządzić pisma związane z prowadzeniem działalności gospodarczej,	P	C
	PDG(8)4. wysłać i przyjąć korespondencję związaną z prowadzeniem działalności gospodarczej w różnej formie,	P	C
PDG(9) obsługuje urządzenia biurowe oraz stosuje programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej	PDG(9)3. zastosować programy komputerowe wspomagające prowadzenie działalności gospodarczej w branży gastronomicznej,	P	C
	PDG(9)4. zastosować zasady bhp podczas prac biurowych,	P	C
PDG(10) planuje i podejmuje działania marketingowe prowadzonej działalności gospodarczej	PDG(10)3. opracować kwestionariusz badający preferencje klientów zakładu gastronomicznego,	PP	D
	PDG(10)4. przeprowadzić badanie ankietowe w zakresie preferencji klientów zakładu gastronomicznego,	PP	D
	PDG(10)5. dokonać analizy potrzeb klientów na podstawie przeprowadzonych badań ankietowych,	PP	C
PDG(11) optymalizuje koszty i przychody prowadzonej działalności gospodarczej	PDG(11)2. określić wpływ kosztów i przychodów na wynik finansowy zakładu gastronomicznego,	P	C
	PDG(11)3. wskazać możliwości optymalizowania kosztów prowadzonej działalności.	P	C

Planowane zadania

Badanie preferencji konsumentów zakładu gastronomicznego i opracowanie działań marketingowych

Na podstawie instrukcji nauczyciela oraz przykładowych ankiet uczniowie opracowują krótką ankietę na temat preferencji konsumenckich. Wykorzystując komputer z pakietem biurowym

przygotowują ankietę do wydruku. Następnie przeprowadzają badania na wybranej grupie konsumentów. Zebrane wyniki ankiet wykorzystują do ustalenia jakie są preferencje klientów zakładów gastronomicznych i w jaki sposób działalność zakładu gastronomicznego można dostosować do tych preferencji. Zadanie ma charakter projektu. Projekt powinien być wykonany w małych grupach uczniów. Wyniki projektu powinny prowadzić do wniosku w jaki sposób wykorzystać narzędzia badawcze, aby zwiększyć szanse powodzenia własnej firmy. Następnie uczniowie proponują działania marketingowe w celu promocji zastosowanych (nowych) rozwiązań w firmie, zgodnych z oczekiwaniami konsumentów. Wyniki projektów wymagają prezentacji na forum klasy i wspólnej analizy.

Warunki osiągania efektów kształcenia w tym środki dydaktyczne, metody, formy organizacyjne

Warunkiem osiągnięcia zamierzonych efektów kształcenia jest kształtowanie odpowiednich postaw u uczniów, sprzyjających przedsiębiorczości. Postawy te można ukształtować stosując aktywizujące metody kształcenia i preferując pracę w małych grupach. Sprzyja to rozwijaniu kompetencji personalnych i wyzwala własną aktywność uczniów. Najlepszą metodą jest metoda projektów, która dodatkowo wymaga systematycznej pracy i uczy wytrwałości i odpowiedzialności za powierzone zadania.

Środki dydaktyczne

W Sali lekcyjnej w której prowadzone będą zajęcia edukacyjne powinny znajdować się: zbiory przepisów prawa w zakresie działalności gospodarczej i prawa pracy, filmy i prezentacje multimedialne dotyczące marketingu. Przykładowe kwestionariusze ankiet konsumenckich.

Komputer z dostępem do Internetu, urządzenia multimedialne.

Zestawy ćwiczeń, pakiety edukacyjne dla uczniów.

Zalecane metody dydaktyczne

W dziale „Funkcjonowanie przedsiębiorstwa gastronomicznego” dominującą metodą powinna być metoda projektu, która sprzyja rozwijaniu kompetencji personalnych i społecznych, samodzielnemu rozwiązywaniu problemów oraz rozpoznaniu wybranej tematyki w pogłębiony sposób. Wskazane jest także wprowadzanie metod problemowych, które kształtują umiejętność podejmowania decyzji i pokonywania trudności co jest niezwykle istotne w przypadku prowadzenia własnej działalności. Metoda ta umożliwia także osiągnięcie efektów z grupy kompetencji personalnych i społecznych zwłaszcza przewidywania skutków swoich działań

Zawód i symbol cyfrowy zawodu: technik żywienia i usług gastronomicznych 343404

Przedmiot: Działalność gospodarcza w branży gastronomicznej

Klasa: III TŻH

I. Dział Programowy: Podstawy prowadzenia działalności gospodarczej			
Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
<ul style="list-style-type: none"> - określić pojęcie potrzeby; - definiować pojęcie produkt, towar, usługa, wyrób gotowy; - wymienić rodzaje ofert rynkowych, - wskazać pojęcie czynników wytwórczych; - definiować pojęcie gospodarki rynkowej; - wyjaśnić pojęcie rynku; -rozróżnić pojęcie popyt, podaż , cena; - określić równowagę na rynku; - definiować pojęcie podmiotu gospodarczego; - wyjaśnia, kim jest przedsiębiorca; - wyjaśnia znaczenie terminów: „zdolność prawna”, „osobowość prawna” -zdefiniować pojęcia „makrootoczenie przedsiębiorstwa”, „mikrootoczenie przedsiębiorstwa” - definiować pojęcie „podatek” - wyjaśnić znaczenie terminów: „zdolność prawna”, „osobowość prawna”, „podatnik”, „obowiązek podatkowy”, „przedmiot opodatkowania”, „stawka podatkowa”, „podstawa opodatkowania” 	<ul style="list-style-type: none"> - wymienić rodzaje potrzeb; - określić pojęcie produkt gotowy, surowiec, dobro; - wyjaśnić pojęcie usługi materialnej i niematerialnej; - wymienić rodzaje czynników wytwórczych; - wymienić modele gospodarek; - wymienić rodzaje rynków; -wskazać podmioty rynku; - wskazać różnice między rynkiem producenta a rynkiem konsumenta; - wskazać podstawowe akty prawne związane z działalnością gospodarczą; -omawia klasyfikację wielkościową przedsiębiorstw - wymienia i charakteryzuje formy własności przedsiębiorstw - wymienia i charakteryzuje etapy zakładania własnej działalności gospodarczej - wskazuje najczęstsze przyczyny niepowodzeń przedsiębiorstwa - argumentuje konieczność płacenia podatków - wymienia i charakteryzuje funkcje podatków identyfikuje rodzaje podatków wg różnych kryteriów; 	<ul style="list-style-type: none"> - klasyfikować potrzeby; - określić miejsce produktu; - rozróżnić cechy materialne i niematerialne usług; -określić pojęcie kosztu alternatywnego; - wymienić cechy gospodarki rynkowej; - dokonać klasyfikacji rynków; - określić zależność między ceną a popytem oraz ceną a podażą; - rozróżnia pojęcia osoba fizyczna, osoba prawna, zdolność prawna, osobowość prawna; - wymienia i charakteryzuje formy organizacyjno- -prawne przedsiębiorstw; - wymienić i omawić czynniki warunkujące sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa; - wymienić i omawić rodzaje podatków - scharakteryzować podatki progresywne, proporcjonalne i regresywne; 	<ul style="list-style-type: none"> -wymienić cechy potrzeb i omówić; - charakteryzować rodzaje produktów; - wskazać wszystkie cechy i je scharakteryzować; - charakteryzować czynniki wytwórcze; -omówić jeden rodzaj go wymieniając przykłady; - podać przykłady rynku - zdefiniować na prawo popytu; - podać przykłady - klasyfikować rodzaje sp - omówić znaczenie mikroprzedsiębiorstw w systemie gospodarki - dostosować formę organizacyjno-prawną działalności przedsiębiorstwa - omówić klasyczne zasady podatkowe A. Smitha - omówić rolę podatku V w polskim systemie podatkowym ocenia system podatkowy w Polsce;
II. Dział Programowy: Rachunkowość przedsiębiorstwa			
Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
<ul style="list-style-type: none"> -zdefiniować pojęcie „rachunkowość firmy” - wymienić podstawowe zasady księgowości klasyfikuje i opisuje dowody 	<ul style="list-style-type: none"> -wymienić i omawia funkcje rachunkowości; -wymienić podstawowe dokumenty księgowe firmy; -wymienić i charakteryzuje 	<ul style="list-style-type: none"> - uzasadnić konieczność prowadzenia rachunkowości w firmie; - wskazać różnice między księgowością pełną a księgową; 	<ul style="list-style-type: none"> - wymienić i omówić wady i zalety poszczególnych form opodatkowania przedsiębiorstwa podatkowym - uzupełnić fakturę VAT

księgowe -zdefiniować pojęcia: „majątek trwały”, „majątek obrotowy”, „aktywa przedsiębiorstwa”, „pasywa przedsiębiorstwa”, „bilans”, „amortyzacja”, „rachunek zysków i strat”, „próg rentowności”, „koszt całkowity”, „całkowity koszt jednostkowy”;	podstawowe składniki bilansu; -wymienić formy inwentaryzacji; - definiować koszty pośrednie i bezpośrednie w przedsiębiorstwie,	- wymienić przykłady kosztów stałych oraz zmiennych przedsiębiorstwa ; - wymienić koszty pośrednie i bezpośrednie w przedsiębiorstwie;	na podstawie dostarczonej danych; -analizować przykładowy finansowy przedsiębiorstwa; - określić celowość inwentaryzacji; - wskazać czynniki wpływające na wysokość kosztu jednostki produktu;
---	---	---	---

II. Dział Programowy: Rachunkowość przedsiębiorstwa

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
- zdefiniować pojęcie: „amortyzacja”, „umorzenie”, „próg rentowności”, „cykl operacyjny”, „inwentaryzacja”; - wyjaśnić znaczenie terminów: „kredyt”, „kredyt konsumencki”, „rzeczywista roczna stopa oprocentowania”, „pożyczka”, „zastaw hipoteczny”, „spread walutowy”, „zdolność kredytowa” -wskazać różnice między kredytem a pożyczką	-wymienić formy inwentaryzacji; - identyfikować rodzaje kredytów wg różnych kryteriów (okresu kredytowania, waluty kredytu, przeznaczenia kredytu) - omówić podstawowe prawa przysługujące kredytobiorcy w wypadku umowy kredytu konsumenckiego; - wymienić rodzaje zużycia środków trwałych; - wymienić czynniki wpływające na opłacalność inwestycji;	- wymienić postacie różnic inwentaryzacyjnych; - wymienić i omówić kryteria wyboru najlepszego kredytu; - wymienić najważniejsze kryteria oceny zdolności kredytowej stosowane przez banki; - omówić sposoby oceny opłacalności inwestycji; - wyliczyć stopę amortyzacji;	- określić celowość inwentaryzacji; - obliczyć należne odsetki od zaciągniętego kredytu; - ocenić możliwość spłaty zaciągniętego kredytu przy określonym dochodzie; - porównać oferty banków; - omówić cykl operacyjny przedsiębiorstwa; - wyliczyć wartość zużycia trwałego;

III. Dział Programowy: Działalność marketingowa przedsiębiorstw

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
- wyjaśnić, czym jest marketing, oraz wymienia jego cele; - wskazać elementy marketingu mix; - definiować pojęcie mix sprzedażowego; - definiować pojęcie produktu. - potrafi wyjaśnić co to jest cykl życia produktu ? -potrafi wskazać strategie występujące w fazie wprowadzenia produktu na rynek; - definiować pojęcie usługi; - wskazać rolę jaką pełni opakowanie; - potrafi wyjaśnić zalety poszczególnych znaków; - wskazać elementy dodatkowego wyposażenia produktu/usługi;	-określić cel zastosowania mix sprzedażowego; - objaśnić strukturę produktu; Narysować cykl życia produktu i usługi. -potrafi wymienić strategie na poszczególnych etapach cyklu życia produktu; - wymienić cechy usług; - wyjaśnić funkcje opakowania. - wymienić rodzaje znaków występujących na opakowaniach. - definiować marketingowe pojęcie jakości; - definiować pojęcie asortymentu; - określić podstawowe założenie tej metody; - wskazać funkcje ceny; - potrafi objaśnić jedną z metod	- wymienić działania zaliczane do poszczególnych elementów marketingu mix; - objaśnić kiedy należy zastosować mix sprzedażowy; -wskazać funkcje produktu; - objaśnić jedną fazę cyklu życia produktu; - potrafi wybraną strategię omówić; - objaśnić cechy usług; - wskazać tendencje rozwoju opakowań; - wyjaśnić znaczenie kodu kreskowego; - wymienić usługi posprzedażowe; - objaśnić pojęcie szerokości i głębokości asortymentu; - wskazać przykłady	- omówić komplementarność i substytucyjność elementów marketingu mix; - omówić działanie merchandisingu; - omówić poziomy produkt; - wskazać fazy cyklu życia produktu i usługi; - omówić poszczególne fazy cyklu; - potrafi objaśnić działania podejmowane przez przedsiębiorcę; - wskazać różnicę między produktem a usługą; - wymienić zasady projektowania opakowań. - wskazać zasady rozmieszczenia znaków na opakowaniach

<ul style="list-style-type: none"> - potrafi definiować pojęcie asortyment; - potrafi zdefiniować pojęcie analizę port folio; - definiować pojęcie ceny; - potrafi wymienić metody ustalania ceny; - wyjaśnić pojęcie strategii; - potrafi wyjaśnić pojęcie jakości; - potrafi wskazać rodzaje obniżek cen; - wyjaśnić pojęcie organizacji; - potrafi definiować pojęcie marki; - wymienić strategię marki; - wyjaśnić znaczenie systemu komunikacji przedsiębiorstwa z rynkiem; - wyjaśnić pojęcie reklamy; - wskazać etapy tworzenia strategii reklamy; - wskazać zalety i wady reklamy telewizyjnej; - wskazać zalety i wady reklamy w czasopiśmie. - wskazać zalety reklamy radiowej. - wyjaśnić pojęcie reklamy zewnętrznej. - wskazać inne formy reklamy. - wskazać znaczenie Internetu jako źródła reklamy; - wyjaśnić pojęcie public relations i wizerunku; - wyjaśnić istotę sprzedaży osobistej; - wymienić elementy promocji sprzedaży; - pojęcie sponsoringu i obszary działalności; - wyjaśnić pojęcie dystrybucji. - potrafi definiować pojęcie kanału dystrybucji; - wyjaśnić pojęcie pośrednika. 	<p>ustalania ceny</p> <ul style="list-style-type: none"> - potrafi definiować pojęcie strategii cenowej. - wskazać założenia strategii jakościowo-cenowej. - potrafi wskazać na czym polega różnicowanie cen. - wyjaśnić pojęcie organizacji. - wymienić różnicę między marką a znakiem firmowym. - omówić jedną strategię marki. - wskazać zakres komunikacji. - wyjaśnić pojęcie media planu . - znaczenie sloganu reklamowego. - wymienić strukturę spotu reklamowego. - formy reklamy prasowej. - wskazać wady reklamy radiowej. - wskazać zalety reklamy zewnętrznej; - omówić rodzaje reklam wspomagających; - omówić formy reklamy internetowej; - wskazać cechy public relations oraz środki propagandy gospodarczej; - wymienić funkcje sprzedaży osobistej; - omówić zasadność wykorzystania danego elementu promocji; - wymienić rodzaje sponsoringu. - objaśnić cel dystrybucji; - potrafi wskazać cechy charakterystyczne dla kanału dystrybucji; - wskazać rodzaje pośredników; 	<p>asortymentów występujące na rynku;</p> <ul style="list-style-type: none"> - omówić funkcje ceny; - potrafi wskazać różnicę pomiędzy poszczególnymi metodami; - wskazać rodzaje taktyk cenowych; - omówić założenia strategii jakościowo-cenowej; - objaśnić celowość różnicowania cen; - wskazać zalety organizacji w przedsiębiorstwie; - objaśnić cel przyczyny kreowania marki; - objaśnić cel stosowania danej strategii; - wymienić elementy systemu komunikacji; - wskazać media, środki i nośniki reklamy; - nowe trendy w reklamie telewizyjnej; - wskazać zalety i wady reklamy w prasie codzienne; - wymienić cechy charakterystyczne dla reklamy radiowej; - wskazać wady reklamy zewnętrznej; - wskazuje pozytywne i negatywne przykłady wpływu reklamy na konsumentów; - wymienić działania podjęte w celu zamieszczenia reklamy w Internecie; - wyjaśnić pojęcie lobbingu; - omówić etapy sprzedaży osobistej; - wskazać różnicę pomiędzy promocją konsument a promocją handlową; - wskazać typy dystrybucji; - potrafi objaśnić typy kanałów ze względu na rynek; - omówić funkcje handlu hurtowego i detalicznego; 	<ul style="list-style-type: none"> - wskazać zasady gwarancji Europejskiej - wyjaśnić rodzaje asortymentu - omówić macierz BCG. - wymienić funkcje ceny - potrafi omówić poszczególne metody ustalania ceny. - objaśnić taktyki cenowe - potrafi omówić rodzaje jakościowo-cenowych; - omówić rodzaje rabatów - objaśnić typy struktur organizacyjnych; - wymienić zalety marki. - potrafi dobrać strategię produktu; - wskazać narzędzia wykorzystywane w systemie komunikacji; - ułożyć program kampanii reklamowej; - wybrać przykład dobrej i omówić ją; - zasady projektowania o reklamowego; - omówić strukturę spotu radiowego; - wymienić środki reklam zewnętrznej; - omówić jedną wybraną osobistą; - omówić wady i zalety sprzedaży osobistej; - wyjaśnić promocję skierowaną do pracownika; - wady i zalety sponsoringu - omówić strategię dystrybucji poszczególnych rodzajów oferowanych produktów; - wskazać rodzaje kanałów dystrybucji;
--	---	---	---

IV. Dział Programowy: Zarządzanie przedsiębiorstwem

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
<ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia znaczenie terminów: „kodeks pracy”, „stosunek pracy”, „świadczenie pracy”, „płaca” - wymienia rodzaje umów o pracę - wymienia umowy cywilnoprawne (umowę-zlecenie i umowę o dzieło) - wymienia i omówić funkcje płacy - wymienia instytucje w Polsce stojące na straży praw pracowniczych - zdefiniuje terminy: „styl kierowania”, „motywowanie”, „efekt synergii” - wymienia i omówić zasady pracy zespołowe; - wyjaśnia, czym jest biznesplan - wymienia i omówia zasady sporządzania biznesplanu - wyjaśnia pojęcia: „analiza rynku”, „rynek potencjalny” - wyjaśnia znaczenie terminów: „konflikt”, „negocjacje”, „mediacje”, „arbitraż” - wymienia cechy i umiejętności przydatne w czasie negocjacji - wyjaśnia znaczenie terminów: „komunikacja społeczna”, „komunikacja werbalna”, „komunikacja niewerbalna” 	<ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia znaczenie Kodeksu pracy jako podstawowego aktu prawnego regulującego prawa i obowiązki pracowników oraz pracodawców; - wymienia formy rozwiązania umowy o pracę; - wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracownika (w tym pracownika młodocianego) oraz pracodawcy; - wymienia i scharakteryzuje rodzaje płacy (minimalna, netto, brutto); - wymienia i scharakteryzuje rodzaje systemów płac; - wymienia i omawia zasady organizacji pracy w firmie; - wymienia cechy dobrego kierownika (lidera zespołu); - wymienia i scharakteryzuje elementy biznesplanu; - wymienia charakteryzuje wybrane metody rozwiązywania konfliktów - wymieni zalety mediacji i arbitrażu; - wyjaśnia: czym jest komunikowanie się, i omawia przebieg tego procesu, charakteryzując poszczególne jego elementy - wyjaśnia znaczenie komunikacji niewerbalnej w życiu codziennym; 	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia i omawia podstawowe zasady prawa pracy - analizuje formy wynagrodzenia wynikające z systemu płac, a następnie wskazuje wady i zalety każdej z nich z punktu widzenia pracownika oraz pracodawcy; - wymienia i charakteryzuje elementy procesu zarządzania oraz jego przebieg ; - wymienia różne style zarządzania i wyjaśnia, na czym one polegają; - wymienia i omawia cechy dobrego wykonawcy; - uzasadnia przydatność sporządzania biznesplanu niezależnie od etapów rozwoju przedsiębiorstwa - wyjaśnia, na czym polega analiza strategiczna SWOT; - wskazuje różnice między poszczególnymi rodzajami negocjacji; - rozróżnia i charakteryzuje wybrane elementy mowy ciała - wyjaśnia, czym są bariery komunikacyjne, i podaje ich przykłady 	<ul style="list-style-type: none"> - analizuje i interpretuje szczegółowe zapisy prawa pracy; - analizuje formy zatrudnienia na podstawie umów; cywilnoprawnych, a następnie wskazuje podstawowe różnice odróżniające je od umów o pracę; - analizuje poszczególne rodzaje umów o pracę, a następnie wskazuje ich wady i zalety z punktu widzenia pracownika oraz pracodawcy; - oblicza płacę netto; - dowodzi skuteczności różnych sposobów motywowania podwładnych - sporządza projekt własnego biznesplanu opartego na analizie biznesplanu; - rozróżnia i charakteryzuje konflikty w przedsiębiorstwie - identyfikuje i analizuje konflikty w zespole i proponuje ich rozwiązania, szczególnie drogę negocjacji; - wymienia i scharakteryzuje elementy skutecznej komunikacji; - definiuje pojęcie „empatia” i stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w autoprezentacji oraz przy wyrażeniu własnego stanowiska;

V. Dział Programowy: Podstawy biurowości

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
<ul style="list-style-type: none"> - zna wyposażenie biura; - potrafi wymienić materiały biurowe; - wyjaśnia pojęcie „akta spraw”; - wymienia elementy składowe pisma; 	<ul style="list-style-type: none"> - rozróżnia systemy rozplanowania powierzchni biurowej; - potrafi omówić obieg pisma; - potrafi omówić elementy składowe pisma; 	<ul style="list-style-type: none"> - omawia poszczególne rodzaje oprogramowania; - wymienia i omawia systemy kancelaryjne; - wymienia kategorie archiwalne pism; - wymienia zasady redagowania pism; - wyjaśnia zasadę pisania skrótów; - potrafi adresować koperty; 	<ul style="list-style-type: none"> - omawia funkcje kserokopiarki; - zna rodzaje informacji w instrukcji kancelaryjnej; - omawia systemy kancelaryjne; - zna zasady redagowania pism; - potrafi zinterpretować skróty w tekście; - wyjaśnia zasadę pisania skrótów; - redaguje pisma;

VI. Dział Programowy: Rynek pracy

Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra
Uczeń:			
<ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcia: „praca”, „humanizacja pracy”, „stopa bezrobocia”, „osoba bezrobotna”, „BAEL” „aktywność zawodowa”, „współczynnik aktywności zawodowej”, „bezrobocie” - wyjaśnia, czym jest rynek pracy, i wymienia jego uczestników; 	<ul style="list-style-type: none"> - przedstawia pracę jako wartość - wymienia i omówić bodźce skłaniające człowieka do podejmowania pracy; - wyjaśnia motywy aktywności zawodowej człowieka; -wymienia warunki, które trzeba spełnić, aby otrzymać status bezrobotnego; - charakteryzuje rodzaje bezrobocia; 	<ul style="list-style-type: none"> - omawia skutki nadmiernego popytu na rynku pracy; - wymienia i charakteryzuje przyczyny oraz konsekwencje zjawiska nierównowagi na rynku pracy; - identyfikuje rodzaje bezrobocia ze względu na przyczynę i formę występowania - wymienia negatywne i pozytywne skutki bezrobocia wymienia i omawia sposoby walki z bezrobociem (pasywne i aktywne) 	<ul style="list-style-type: none"> - analizuje popyt na pracę, uwzględniając czynniki wpływające na wielkość i podaży pracy; - uzasadnia potrzebę aktywnej walki z bezrobociem - obliczya stopę bezrobocia - analizuje dane statystyczne dotyczące wielkości i struktury bezrobocia w Polsce -formułuje wnioski na temat bezrobocia w województwie w którym mieszka

Wymagania edukacyjne

Działalności gospodarcza w branży informatycznej klasa 2TIR

1. Uczeń otrzymuje ocenę **niedostateczną**, gdy nie spełnia kryteriów na ocenę dopuszczającą, to znaczy:

- nie potrafi posługiwać się podstawowymi terminami
- nie potrafi rozpoznawać, nazywać i klasyfikować poznanych pojęć i zjawisk
- nie potrafi wykonywać samodzielnie prostych ćwiczeń
- nie opanował wiadomości i umiejętności przewidzianych przez podstawę programową
- nie potrafi rozwiązać podstawowego, typowego problemu nawet przy pomocy nauczyciela
- nie wykazuje zainteresowania przedmiotem

2. Na ocenę **dopuszczającą** uczeń powinien:

- wykazywać się minimalną wiedzą z zakresu podanych wymagań i umieć je zastosować
- z pomocą nauczyciela wyjaśniać zagadnienia zawarte w wymaganiach
- zapamiętać wiadomości konieczne do elementarnej orientacji w treściach danego działu i z pomocą nauczyciela umieć je odtworzyć
- poprawnie, z pomocą nauczyciela, rozpoznawać, nazywać i klasyfikować poznane pojęcia, zjawiska, procesy, dokumenty, przepisy prawa itp.
- wykonywać samodzielnie lub z pomocą nauczyciela proste ćwiczenia i polecenia
- współpracować w zespole w trakcie wykonywania zadań
- prowadzić zeszyt przedmiotowy
- posługiwać się podstawowymi pojęciami z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej oraz dokonać klasyfikacji zagadnień omawianych w trakcie kształcenia
- wykonywać samodzielnie proste ćwiczenia i polecenia
- dokonać prostych obliczeń

3. Na ocenę **dostateczną** uczeń powinien:

- opanować podstawowe wiadomości i umiejętności zawodowe w zakresie pozwalającym na rozwiązywanie większości problemów i zadań
- znać podstawowe pojęcia, zasady i prawa właściwe dla danego zawodu
- przy pomocy nauczyciela potrafi dokonać analizy typowego problemu i zaproponować rozwiązanie
- posługiwać się terminologią dot. przedmiotu
- z pomocą nauczyciela analizować i wyjaśniać zagadnienia zawarte w wymaganiach
- zapamiętać podstawowe wiadomości dla danego działu i samodzielnie je prezentować
- rozumieć podstawowe omawiane zagadnienia oraz polecenia i instrukcje
- dokonywać selekcji i porównania poznanych zjawisk i procesów
- samodzielnie i poprawnie wykonywać proste ćwiczenia i zadania
- umieć wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce.
- aktywnie uczestniczyć w pracach i zadaniach zespołowych
- systematycznie prowadzić zeszyt przedmiotowy
- porównywać poznane zjawiska
- potrafić samodzielnie i poprawnie wykonać proste ćwiczenia i zadania
- wykorzystywać zdobytą wiedzę w praktyce, w sytuacjach typowych

4. Na ocenę **dobrą** uczeń powinien:

- dobrze posługiwać się podstawową terminologią zawodową
- prawidłowo interpretować teksty i schematy fachowe
- analizować i wyjaśniać zagadnienia dotyczące tematu
- znać i prezentować omawiane na zajęciach zagadnienia
- rozumieć omawiane treści
- aktywnie uczestniczyć w zajęciach lekcyjnych

- poprawnie wykonywać ćwiczenia i zadania
- wykazywać zainteresowanie omawianymi na zajęciach zagadnieniami
- umieć poprawnie wykorzystać zdobytą wiedzę w praktyce
- systematycznie i starannie prowadzić zeszyt przedmiotowy
- zajmować stanowisko w kwestiach spornych i bronić swoich poglądów na forum klasy
- poprawnie i sprawnie wykonywać ćwiczenia i zadania
- umieć zastosować w praktyce zdobytą wiedzę
- wykazywać zainteresowanie problematyką omawianą na zajęciach

5. Na ocenę **bardzo dobrą** uczeń powinien:

- sprawnie zastosować w zdobytą wiedzę w praktyce
- samodzielnie analizować i wyjaśniać zagadnienia związane z tematem
- wykazywać zaangażowaniem podczas zajęć lekcyjnych
- posiadać wiadomości na poziomie treści dopełniających (obejmuje wiadomości i umiejętności wyspecjalizowane, są stosunkowo trudne do opanowania, ale rozwijają w uczniu myślenie twórcze.)
- wykazywać zainteresowanie przedmiotem
- umieć samodzielnie poszukiwać informacji i je selekcjonować
- w sposób twórczy rozwiązywać problemy
- kierować pracą zespołu rówieśników
- sprawnie posługiwać się terminologią właściwą dla zawodu
- argumentować własne rozwiązania problemów
- dokonać analizy problemu
- rozwiązywać zadania nietypowe
- pracować systematycznie
- interpretować ustalone wielkości i na ich podstawie formułować wnioski
- ocenić otaczającą rzeczywistość społeczno-gospodarczą
- kierować pracą zespołu rówieśników, podejmować decyzje, negocjować

6. Na ocenę **celującą** uczeń powinien spełnić wymagania na ocenę bardzo dobrą oraz:

- wykazywać szczególne zainteresowanie przedmiotem i literaturą dotyczącą omawianych na zajęciach treści
- uczestniczyć w konkursach i olimpiadach właściwych dla przedmiotu i uzyskiwać wyróżniające wyniki.
- podejmować się wykonania dodatkowych zadań, znacznie wykraczających poza podstawę programową.
- wykazywać się ponadprzeciętną zaangażowaniem
- opanować wiedzę i umiejętności znacznie wykraczające poza program nauczania
- biegle stosować terminologię z przedmiotu
- trafnie wykorzystywać wiedzę teoretyczną do rozwiązywania problemów praktycznych
- planować proces rozwiązywania problemów, proponować oryginalne, twórcze rozwiązania
- wykazywać szczególne zainteresowanie omawianymi zagadnieniami
- swobodnie operować faktami i wyciągać właściwe wnioski
- wykazywać dużą samodzielność w uzyskiwaniu informacji i zastosować je w praktyce
- analizować i porównywać bieżące informacje dotyczące Polski i innych krajów

Stopień opanowania wiadomości i umiejętności przez ucznia jest sprawdzany poprzez:

- sprawdziany
- odpowiedzi ustne
- obserwacje wykonywanych ćwiczeń
- ocenę udziału ucznia w dyskusjach tematycznych, aktywny udział w zajęciach
- umiejętność rozwiązywania sytuacji problemowych
- poprawność wykonania prac domowych