

Marek Niesłuchowski

Krok w biznes i zarządzanie
– program nauczania
biznesu i zarządzania
dla branżowej szkoły I stopnia



© Copyright by Nowa Era Sp. z o.o.
Warszawa 2023

Spis treści

Wstęp	3
I. Cele kształcenia i wychowania według założeń programu	5
II. Szczegółowe cele edukacyjne, osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych oraz materiał nauczania	8
III. Procedury osiągania celów kształcenia i wychowania oraz proponowane środki dydaktyczne	31
IV. Kontrola, ocena i pomiar osiągnięć ucznia	35
V. Propozycja przydziału liczby godzin przeznaczonych na realizację poszczególnych działów programu	39
VI. Proponowana literatura dla nauczycieli	40
Załącznik 1. Wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia	42

Wstęp

Na III etapie edukacyjnym treści z zakresu przedsiębiorczości zostały ujęte jako zajęcia edukacyjne o nazwie: biznes i zarządzanie. Są realizowane w ramach kształcenia ogólnego w zakresie podstawowym oraz w zakresie rozszerzonym, który umożliwia zdawanie tego przedmiotu na maturze. Opracowany program nauczania biznesu i zarządzania jest przeznaczony dla uczniów branżowej szkoły I stopnia, którzy realizują przedmiot w zakresie podstawowym.

Punktem wyjścia do stworzenia publikacji *Krok w biznes i zarządzanie – program nauczania biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia* było Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 lutego 2023 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie podstawy programowej wychowania przedszkolnego oraz podstawy programowej kształcenia ogólnego dla szkoły podstawowej, w tym dla uczniów z niepełnosprawnością intelektualną w stopniu umiarkowanym lub znacznym, kształcenia ogólnego dla branżowej szkoły I stopnia, kształcenia ogólnego dla szkoły specjalnej przysposabiającej do pracy oraz kształcenia ogólnego dla szkoły policealnej (Dz.U. z 2023 r. poz. 312).

W niniejszym programie cele kształcenia biznesu i zarządzania przedstawiono zgodnie z podstawą programową, dzieląc wymagania na ogólne (odnoszące się do wiedzy, umiejętności i postaw) oraz szczegółowe (opisujące zakres wymagań). Wymagania szczegółowe pozwoliły sformułować treści nauczania i jednocześnie wskazać efekty kształcenia, które należy osiągnąć w toku nauczania.

Realizacja programu umożliwia zdobywanie określonych w podstawie programowej wiadomości ściśle powiązanych z umiejętnościami i postawami, na które położono w tym dokumencie szczególny nacisk, w zakresie zarządzania (w tym szczególnie zarządzania projektami), ekonomii, finansów osobistych, funkcjonowania rynku pracy, socjologii, psychologii i prawa. W podstawie programowej przyjęto, że dzięki wyposażeniu uczniów w wiedzę ekonomiczną i finansową kształtuje się ich umiejętności elastycznego zachowania na rynku pracy i zarządzania oraz rozwija cechy przywódcze. Ponadto w procesie kształcenia niezmiernie ważne jest kształtowanie u uczniów szacunku do wartości będących fundamentem gospodarki rynkowej i społecznie odpowiedzialnego biznesu, a także postaw etycznych i gotowości do ich przestrzegania w życiu zawodowym oraz społecznym.

Przyjęcie powyższych założeń w podstawie programowej określa, że głównym celem biznesu i zarządzania w branżowej szkole I stopnia jest kształcenie u uczniów kompetencji przedsiębiorczych (w tym zarządzania sobą i finansami osobistymi) oraz związanych z podstawowymi umiejętnościami dotyczącymi analizy elementów otoczenia biznesowego pod kątem identyfikacji możliwych szans na uruchomienie własnej działalności gospodarczej, ale również z przygotowaniem do wejścia na rynek pracy. Realizacja ww. celów wymaga położenia większego nacisku na stosowanie w procesie edukacyjnym aktywizujących metod kształcenia, takich jak praca zespołowa, realizacja zadań metodą projektów, symulacje biznesowe, wykorzystywanie biznesowego studium przypadku, a także środków dydaktycznych wykorzystujących nowe technologie i narzędzia cyfrowe.

Niniejszy program nauczania został podzielony na sześć rozdziałów. W rozdziale I omówiono podstawowe cele kształcenia biznesu i zarządzania w podziale na wiadomości, umiejętności oraz postawy, które podstawa programowa wskazuje jako ważne i niezbędne na tym etapie kształcenia. W tabelach zamieszczonych w rozdziale II przedstawiono wymagania szczegółowe, które zapisano w postaci efektów kształcenia. W tym rozdziale zaprezentowano również szczegółowe cele kształcenia i wychowania oraz materiał nauczania – w powiązaniu z podstawą programową. Rozdział III zawiera opis procedur osiągnięcia celów kształcenia i wychowania wynikających z podstawy programowej uzupełniony o proponowane środki dydaktyczne. Są one niezbędne do właściwej realizacji procesu edukacyjnego przez nauczycieli i do osiągnięcia zamierzonych celów. Z kolei w rozdziale IV zostały podane propozycje kontroli, oceny i pomiaru osiągnięć ucznia z uwzględnieniem motywacyjnej funkcji oceny szkolnej. W rozdziale V zamieszczono propozycję przydziału liczby godzin przeznaczonych na realizację poszczególnych działów programu, a w rozdziale VI – zalecaną literaturę dla nauczycieli. Zamieszczony na końcu programu załącznik 1 to wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia.

Krok w biznes i zarządzanie – program nauczania biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia może być poddawany modyfikacjom stosownie do uwarunkowań konkretnej szkoły czy klasy. Jego założeniem jest kształcenie umiejętności praktycznych, przydatnych w życiu codziennym, stosowania wiedzy w praktyce oraz pobudzania uczniów do aktywności oraz samodzielnego i kreatywnego myślenia.

I. Cele kształcenia i wychowania według założeń programu

Niniejszy program nauczania precyzyjnie określa cele kształcenia przewidziane do osiągnięcia na lekcjach biznesu i zarządzania zgodnie z celami ujętymi w podstawie programowej. Koncepcja programu zakłada, że realizacja treści podstawy programowej pozwoli uczniom aktywnie działać i odnosić sukcesy na różnych polach – nie tylko w wymiarze biznesowym, lecz także prywatnym, rodzinnym, zawodowym i społecznym. Dlatego istotnymi aspektami kształcenia w zakresie biznesu i zarządzania są wymienione poniżej zagadnienia.

I. W sferze wiedzy:

1. charakteryzowanie elementów kompetencji przedsiębiorczych, wyjaśnianie zależności zachodzących między nimi i rozumienie ich roli we współczesnym świecie,
2. rozumienie znaczenia i wyzwań pracy zespołowej oraz poznanie technik ją wspomagających,
3. charakteryzowanie etapów zarządzania projektami,
4. identyfikowanie podstawowych rodzajów ryzyk związanych z realizacją projektów,
5. wyjaśnianie mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej, powiązań między jej podmiotami i poznanie roli państwa w procesach gospodarczych,
6. zaznajomienie się z prawami i instytucjami chroniącymi konsumenta,
7. rozumienie różnych postaw ludzi wobec pieniędzy oraz konsekwencji wynikających z tych postaw,
8. charakteryzowanie usług finansowych ważnych dla gospodarstwa domowego,
9. rozumienie metod aktywnego poszukiwania pracy,
10. wyjaśnianie zasad zarządzania przedsiębiorstwem,
11. znajomość procesu planowania własnego biznesu.

II. W sferze umiejętności i stosowania wiedzy w praktyce:

1. analiza własnych kompetencji przedsiębiorczych i przygotowanie planu działania zmierzającego do ich rozwoju,
2. współpraca w zespole i skuteczne organizowanie pracy zespołu w celu realizacji określonego zadania,
3. prowadzenie dyskusji i argumentowanie w trakcie pracy zespołowej,
4. formułowanie i uzasadnianie celów, planowanie, prezentowanie zakresu i realizacja prostych zadań projektowych,

5. samodzielne obserwacje zjawisk zachodzących w gospodarce i wyciąganie wniosków na podstawie tych obserwacji,
6. uwzględnianie prostych informacji gospodarczych oraz podstawowych wskaźników ekonomicznych w podejmowanych decyzjach dotyczących życia prywatnego i w planach na przyszłość,
7. planowanie budżetu gospodarstwa domowego ze świadomością konsekwencji nadmiernego zadłużania się,
8. analizowanie wpływu podatków na budżet gospodarstwa domowego i możliwości wykorzystania ulg,
9. dobieranie oferty usług finansowych do własnych potrzeb,
10. dobieranie odpowiednich form oszczędzania i inwestowania z uwzględnieniem towarzyszącego im ryzyka i adekwatnie do sytuacji gospodarstwa domowego,
11. obserwowanie dynamicznie zmieniającego się rynku pracy i rozpoznawanie kompetencji na nim oczekiwanych,
12. sporządzanie dokumentów aplikacyjnych podczas ubiegania się o pracę,
13. kształtowanie umiejętności autoprezentacji i formułowania konstruktywnych opinii zwrotnych,
14. samodzielne analizowanie zjawisk zachodzących w najbliższym otoczeniu i formułowanie na ich podstawie pomysłów na własny biznes,
15. przygotowanie do planowania własnej działalności gospodarczej.

III. W sferze kształtowania postaw:

1. dostrzeganie znaczenia i konieczności ciągłego doskonalenia kompetencji przedsiębiorczych w życiu osobistym i społeczno-gospodarczym,
2. dostrzeganie znaczenia kreatywnego myślenia w tworzeniu pomysłów na biznes oraz rozwiązywaniu problemów w życiu osobistym i zawodowym,
3. docenianie roli przedsiębiorców budujących w sposób odpowiedzialny konkurencyjną gospodarkę oraz dostrzeganie znaczenia wolności gospodarczej i własności prywatnej jako filarów społecznej gospodarki rynkowej,
4. przyjmowanie postaw patriotyzmu gospodarczego rozumianego jako odpowiedzialność konsumentów i ludzi biznesu za dobrobyt gospodarczy i społeczny kraju,
5. dostrzeganie konsekwencji działań nieetycznych związanych z finansami,
6. świadomość konsekwencji związanych z nieodpowiedzialnym zadłużaniem się i mechanizmów wychodzenia ze spirali zadłużenia,
7. samoświadomość i przyjmowanie odpowiedzialności za swoją karierę zawodową,

8. docenianie roli postaw przedsiębiorczych pracowników w rozwoju biznesu i przedsięwzięć społecznych,
9. docenianie roli przedsiębiorcy i osób zarządzających w osiąganiu celów przedsiębiorstwa,
10. otwarcie na szanse pojawiające się w otoczeniu, podejmowanie inicjatywy, pomysłowość i determinacja w realizacji celów,
11. respektowanie praw ochrony własności intelektualnej.

II. Szczegółowe cele edukacyjne, osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych oraz materiał nauczania

Dział programu	Zapis w podstawie programowej		Szczegółowe cele edukacyjne oraz osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych	Materiał nauczania
	treści nauczania	wymagania szczegółowe		
Osoba przedsiębiorcza	I. Osoba przedsiębiorcza we współczesnym świecie: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, kompetencje przedsiębiorcze i metody ich doskonalenia, umiejętności interpersonalne, praca zespołowa, kreatywne myślenie, rola innowacji w przedsiębiorczości.	Uczeń: I.1. na wybranych przykładach identyfikuje cechy człowieka przedsiębiorczego, rozpoznaje je u siebie i określa związek zachowania się osoby przedsiębiorczej z szansami, jakie stwarza gospodarka rynkowa; I.2. dostrzega znaczenie przedsiębiorczości, w tym innowacyjności i kreatywności, w życiu osobistym, społecznym i gospodarczym;	Uczeń poprawnie: • wyjaśnia, czym jest przedsiębiorczość, • wymienia cechy osoby przedsiębiorczej, • identyfikuje swoje mocne i słabe strony, a następnie posiadane cechy osoby przedsiębiorczej, • określa związek między zachowaniami osoby przedsiębiorczej a szansami, które stwarza jej gospodarka rynkowa,	• przedsiębiorczość • cechy osoby przedsiębiorczej • rozpoznanie własnych cech przedsiębiorczych • osoba przedsiębiorcza w gospodarce rynkowej i życiu prywatnym
		I.3. identyfikuje składowe kompetencji osoby przedsiębiorczej (w zakresie wiedzy, umiejętności, postaw) i zależności zachodzące między nimi, a także dokonuje analizy własnych kompetencji i przygotowuje plan rozwoju kompetencji przedsiębiorczych;	• identyfikuje elementy, które składają się na kompetencje osoby przedsiębiorczej, • określa własne kompetencje przedsiębiorcze, • opracowuje plan rozwoju własnych kompetencji przedsiębiorczych,	• kompetencje osoby przedsiębiorczej • rozwój własnych kompetencji • plan rozwoju własnych kompetencji przedsiębiorczych
		I.4. wyjaśnia rolę umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej jako składową	• wyjaśnia różnice między komunikacją społeczną a komunikacją interpersonalną,	• komunikacja społeczna a komunikacja interpersonalna

		kompetencji przedsiębiorczych oraz stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej we współdziałaniu z innymi;	• odróżnia komunikację werbalną od komunikacji niewerbalnej, • wyjaśnia, czym są bariery komunikacyjne i podaje ich przykłady, • stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej we współdziałaniu z innymi, • określa, jakie znaczenie ma umiejętność komunikacji jako element kompetencji przedsiębiorczych,	• rodzaje komunikacji: werbalna i niewerbalna • bariery komunikacyjne • znaczenie umiejętności komunikowania się • komunikacja interpersonalna jako element kompetencji przedsiębiorczych
		I.5. rozpoznaje techniki wywierania wpływu na ludzi i stosuje sposoby obrony przed manipulacją;	• wyjaśnia, na czym polega wywieranie wpływu na ludzi, • wymienia techniki pozytywnego wywierania wpływu na ludzi, • rozpoznaje wybrane techniki manipulacji i stosuje sposoby obrony przed manipulacją, • wymienia zasady skutecznych negocjacji,	• podstawowe techniki wywierania wpływu na ludzi • reguły wywierania wpływu na ludzi • manipulacja • sposoby obrony przed manipulacją • prowadzenie negocjacji i osiąganie kompromisu
Podejmowanie decyzji, praca zespołowa i kreatywne myślenie		I.6. stosuje techniki zarządzania czasem w pracy indywidualnej i zespołowej; I.7. charakteryzuje etapy podejmowania decyzji i stosuje metody wspomagające ten proces;	• wyjaśnia, na czym polega zarządzanie czasem, • stosuje wybrane techniki zarządzania czasem (m.in. planuje zadania z uwzględnieniem swoich życiowych ról), • charakteryzuje etapy podejmowania decyzji, • stosuje wybrane metody wspomagające podejmowanie decyzji (np. burzę mózgów),	• zarządzanie czasem i matryca czasu • podstawowe techniki zarządzania czasem • etapy podejmowania decyzji – proces decyzyjny • metody wspomagające podejmowanie decyzji
		I.8. wyjaśnia znaczenie pracy zespołowej, charakteryzuje główne bariery w budowaniu	• wyjaśnia znaczenie pracy zespołowej,	• zespół i jego rodzaje • korzyści wynikające z tworzenia zespołów

		zespołu i organizuje jego pracę w celu realizacji określonego zadania;	• rozpoznaje i omawia bariery oraz problemy w tworzeniu i funkcjonowaniu zespołów, • organizuje jako lider pracę hipotetycznego zespołu,	• synergia w pracy zespołowej • podstawowe zasady budowania zespołu • bariery i problemy w tworzeniu i funkcjonowaniu zespołu • podstawowe zasady organizowania pracy i kierowania zespołem
		I.9. wyjaśnia, na czym polega kreatywne myślenie i jego znaczenie w procesie identyfikacji szans rynkowych na nowe przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne; I.10. charakteryzuje najważniejsze bariery oraz stosuje techniki pobudzające kreatywne myślenie w pracy indywidualnej i zespołowej;	• wyjaśnia, na czym polega kreatywne myślenie i dlaczego pomaga ono w rozpoznawaniu szans rynkowych, • charakteryzuje główne bariery ograniczające kreatywne myślenie, • stosuje wybrane techniki pobudzające kreatywność,	• kreatywne myślenie • cechy osoby kreatywnej • znaczenie kreatywnego myślenia w rozpoznawaniu szans rynkowych • bariery ograniczające kreatywne myślenie • techniki pobudzające kreatywne myślenie
		I.11. rozróżnia rodzaje i źródła innowacji, a także wyjaśnia na wybranych przykładach ich wpływ na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw na rynku;	• wyjaśnia, czym są innowacje, • rozróżnia rodzaje innowacji, • wymienia przykłady źródeł innowacji, • wyjaśnia na podstawie wybranych przykładów, jak innowacje wpływają na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw,	• źródła i rodzaje innowacji • znaczenie innowacji dla przedsiębiorstw, gospodarki i społeczeństwa • przykłady wpływu innowacji na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw
Zarządzanie projektami	II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele projektu, planowanie zadań projektowych, budżet i harmonogram działań, role	II.1. rozumie istotę projektu, identyfikuje i omawia poszczególne etapy projektu oraz charakteryzuje je na wybranym przykładzie;	• wyjaśnia istotę projektu, • definiuje cele projektu za pomocą metody SMART, • określa i charakteryzuje poszczególne etapy projektu na wybranym przykładzie,	• istota projektu i jego podstawowe etapy • rola projektów w funkcjonowaniu przedsiębiorstw

	w projekcie i podział zadań, podsumowywanie zadań projektowych.	II.2. definiuje cele projektu, wykorzystując technikę SMART;		• określenie celów projektu metodą SMART • przebieg kolejnych etapów projektu i ich zakres na wybranym przykładzie
		II.3. wyróżnia zadania w projekcie i określa role w projekcie poszczególnych członków zespołu (na wybranym przykładzie);	• przygotowuje strukturę prac projektowych, w tym określa zadania projektowe, • wymienia i charakteryzuje role w projekcie, • określa zadania i role poszczególnych członków zespołu na przykładzie wybranego projektu, • charakteryzuje czynniki decydujące o dobrej organizacji pracy zespołu, • wymienia przykładowe cechy lidera zespołu projektowego,	• struktura prac projektowych • określanie zadań projektowych • charakterystyka ról w projekcie • organizacja pracy w zespole projektowym • cele, rola i obowiązki lidera zespołu • określenie zadań i ról członków zespołu na przykładzie wybranego projektu
		II.4. przygotowuje harmonogram i prosty budżet projektowy na podstawie zebranych danych; II.5. w czasie realizacji przykładowych zadań projektowych wprowadza zmiany do wcześniej zaplanowanych prac;	• przygotowuje harmonogram i prosty budżet projektu, • wymienia możliwe źródła finansowania projektu, • weryfikuje na wybranym przykładzie harmonogram i budżet projektu oraz wprowadza konieczne zmiany w harmonogramie i budżecie,	• harmonogram projektu • zasady tworzenia harmonogramu • zasoby projektu i ich podział • budżet projektowy i źródła jego finansowania • weryfikacja harmonogramu i budżetu projektu na wybranym przykładzie
		II.5. w czasie realizacji przykładowych zadań projektowych wprowadza zmiany do wcześniej zaplanowanych prac;	• przygotowuje sprawozdanie z realizacji wybranego projektu, • identyfikuje główne problemy oraz ryzyka pojawiające się podczas realizacji projektu,	• sprawozdanie z realizacji projektu • podstawowe zasady tworzenia sprawozdań z projektu

		II.6. sporządza zwięzłe sprawozdania z przeprowadzonych zadań projektowych, analizując powstałe problemy i zidentyfikowane ryzyka.	a następnie dokonuje ich analizy w sprawozdaniu cząstkowym,	• struktura sprawozdania końcowego z realizacji projektu i jego znaczenie • główne problemy pojawiające się w trakcie realizacji projektu – przykłady • zamknięcie projektu
Gospodarka rynkowa	III. Gospodarka rynkowa: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków, mechanizm rynkowy, podmioty gospodarki rynkowej, podmioty ekonomii społecznej, parametry charakteryzujące gospodarke, budżet państwa i budżety jednostek samorządu terytorialnego, rola państwa w gospodarce, konsument na rynku, patriotyzm gospodarczy.	III.1. dostrzega znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym – w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej; III.9. rozumie, na czym polega współczesny patriotyzm gospodarczy, i dostrzega jego przejawy m.in. w uczciwym prowadzeniu i rozwijaniu działalności gospodarczej w Polsce, płaceniu podatków w Polsce, wykorzystywaniu rodzimych technologii, kupowaniu polskich produktów.	• wyjaśnia, na czym polega rozwój społeczno-gospodarczy, • określa rolę przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej, • wymienia przejawy współczesnego patriotyzmu gospodarczego w życiu codziennym,	• wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy • czynniki rozwoju przedsiębiorczości • wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy różnych układów przestrzennych • patriotyzm gospodarczy – rola przedsiębiorców w rozwoju kraju • wpływ przedsiębiorstw na gospodarkę w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej – przykłady
		III.2. wykazuje zalety gospodarki opartej na mechanizmie rynkowym, doceniając fundamentalne wartości, na jakich się ona opiera (wolność gospodarcza, prywatna własność); III.5. określa zależności między podmiotami gospodarki rynkowej, w tym państwem, gospodarstwem domowym i przedsiębiorstwem;	• wymienia filary gospodarki rynkowej i je charakteryzuje, • wykazuje zalety gospodarki rynkowej, • określa zależności między podmiotami gospodarki rynkowej, • wymienia i omawia podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (PKB, inflacja, zatrudnienie, bezrobocie),	• gospodarka rynkowa • filary gospodarki rynkowej • społeczna gospodarka rynkowa • podmioty gospodarki rynkowej • zależności między podmiotami gospodarki (ruch okrężny) • podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę

		III.6. identyfikuje podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (w tym produkt krajowy brutto – PKB, inflację, zatrudnienie, bezrobocie);		(PKB, inflacja, zatrudnienie, bezrobocie)
		III.7. analizuje źródła wpływów i kierunki wydatków budżetu państwa oraz przykładowej jednostki samorządu terytorialnego, wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie państwa i gospodarki;	• wyjaśnia, czym jest budżet państwa, nadwyżka budżetowa, deficyt budżetowy i dług publiczny, • analizuje dochody i wydatki budżetu państwa i przykładowej jednostki samorządu terytorialnego, • wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie państwa i gospodarki,	• budżet państwa i budżet jednostki samorządu terytorialnego • główne źródła dochodów i kierunki wydatków państwa oraz wybranej jednostki samorządu terytorialnego • znaczenie deficytu budżetowego i długu publicznego dla gospodarki
		III.3. analizuje funkcje rynku i rozróżnia rodzaje rynków;	• wyjaśnia, czym jest rynek i jakie pełni funkcje w gospodarce, • klasyfikuje rodzaje rynków według wybranych kryteriów, • wymienia i charakteryzuje główne modele struktur rynkowych (monopol, oligopol, konkurencja monopolistyczna, konkurencja doskonała), • wykazuje negatywne skutki ograniczonej konkurencji i potrzebę przeciwdziałania jej,	• rynek i rodzaje rynków • funkcje rynku w gospodarce • konkurencja i struktury rynkowe • negatywne skutki ograniczonej konkurencji
		III.4. wyjaśnia prawo popytu i podaży oraz charakteryzuje czynniki wpływające na wielkość popytu i podaży;	• wyjaśnia prawo popytu i prawo podaży, • wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące wielkość popytu,	• popyt i podaż • czynniki kształtujące wielkość popytu i wielkość podaży • ustalanie cen

			• wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące wielkość podaży, • wyjaśnia zjawiska nadwyżki rynkowej i niedoboru rynkowego, • wyznacza na prostych przykładach punkt równowagi rynkowej, • analizuje na przykładzie przebieg krzywej podaży i krzywej popytu,	
		III.8. charakteryzuje organizacje i instytucje prokonsumenckie oraz potrafi korzystać z praw przysługujących konsumentom, w tym składać reklamację; III.9. rozumie, na czym polega współczesny patriotyzm gospodarczy, i dostrzega jego przejawy m.in. w uczciwym prowadzeniu i rozwijaniu działalności gospodarczej w Polsce, płaceniu podatków w Polsce, wykorzystywaniu rodzimych technologii, kupowaniu polskich produktów.	• wyjaśnia znaczenie terminów: <i>konsument, gwarancja, reklamacja, zakupy na odległość</i>, • wymienia i charakteryzuje podstawowe prawa konsumenta, • wymienia instytucje zajmujące się ochroną konsumentów oraz określa ich cele i zadania, • podaje różnice między reklamacją niezgodności towaru z umową a gwarancją, • sporządza przykładową reklamację, • określa, czym jest patriotyzm zakupowy oraz jakie są jego przejawy w życiu codziennym,	• konsument • podstawowe prawa konsumenta • organizacje i instytucje prokonsumenckie • pozasądowe rozwiązywanie sporów • reklamacja i gwarancja • składanie reklamacji towaru • bezpieczne zakupy w sieci i prawa e-konsumenta • świadome wybory konsumentów jako element patriotyzmu gospodarczego
Finanse osobiste	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala zadłużenia, podatki,	IV.1. omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;	• wyjaśnia, czym jest pieniądz, • wymienia cechy pieniądza, • charakteryzuje funkcje i formy pieniądza, • omawia obieg pieniądza w gospodarce, • wyjaśnia zjawisko inflacji,	• pieniądz, jego formy i właściwości • funkcje pieniądza • obieg pieniądza w gospodarce • inflacja – przyczyny, skutki i sposoby przeciwdziałania

	formy oszczędzania i inwestowania, ryzyko inwestycyjne, usługi bankowe, bezpieczeństwo elektronicznych usług finansowych, finansowe zabezpieczenie przyszłości, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach.		• podaje przyczyny i skutki inflacji, • wymienia sposoby przeciwdziałania inflacji,	
		IV.2. identyfikuje swoją postawę wobec pieniędzy oraz rozróżnia podstawowe postawy ludzi wobec pieniędzy, wymienia wady i zalety każdej z nich oraz omawia poziomy dojrzałości finansowej;	• wyjaśnia, czym jest postawa wobec pieniędzy, • rozróżnia wybrane typy postaw ludzi wobec pieniędzy, • określa własną postawę wobec pieniędzy, • wymienia zalety i wady wybranych typów postaw ludzi wobec pieniędzy, • wyjaśnia, czym jest dojrzałość finansowa, • charakteryzuje poziomy dojrzałości finansowej, • wyjaśnia, czym jest inteligencja finansowa,	• typy postaw wobec pieniędzy (zalety i wady każdej z nich) • dojrzałość finansowa i jej poziomy • moja postawa wobec pieniędzy • inteligencja finansowa
		IV.4. wyjaśnia podstawowe zasady tworzenia budżetu gospodarstwa domowego, formułuje praktyczne rady pozwalające poprawić jakość zarządzania budżetem oraz unikać i wyjść ze spirali zadłużenia;	• wymienia i wyjaśnia podstawowe zasady tworzenia budżetu gospodarstwa domowego, • określa podstawowe kategorie dochodów i wydatków gospodarstwa domowego,	• budżet gospodarstwa domowego i podstawowe zasady jego tworzenia • dochody i wydatki gospodarstwa domowego

			• omawia praktyczne sposoby zarządzania budżetem domowym, • formułuje rady dotyczące unikania spirali zadłużenia oraz możliwości wyjścia z tej spirali,	• sposoby na unikanie deficytu w finansach domowych • sposoby unikania i wychodzenia ze spirali zadłużenia
		IV.5. wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem podatków, których podatnikami są członkowie gospodarstwa domowego;	• wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>podatki, osoba fizyczna, osoba prawna</i>, • określa i omawia funkcje podatków, • wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, • wymienia i opisuje podatki opłacane przez członków gospodarstwa domowego, • charakteryzuje rolę VAT, • omawia wpływ podatków na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych,	• czym są podatki i kto je płaci • funkcje i rodzaje podatków • podatki gospodarstwa domowego • VAT, czyli podatek od towarów i usług • wpływ podatków na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych
		IV.7. dobiera odpowiednie sposoby rozliczeń i możliwe do zastosowania ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT);	• wyjaśnia, kto i od czego płaci podatek PIT, • definiuje dochód, przychód i kwotę wolną od podatku, • przedstawia sposoby obliczania podatku PIT, • dobiera sposób rozliczeń podatku PIT i ulgi możliwe do zastosowania.	• kto i od czego płaci podatek PIT • sposób obliczania podatku PIT • kwota wolna od podatku • dochody niepodlegające opodatkowaniu • dobieranie sposobów rozliczeń • ulgi i odliczenia podatkowe • rodzaje podstawowych formularzy podatkowych

Warsztat z realizacji projektu	Realizacja w praktyce treści z podstawy programowej „II. Zarządzanie projektami”.			
---	---	--	--	--

Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne	IV. Finanse osobiste: pieniądź, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala zadłużenia, podatki, formy oszczędzania i inwestowania, ryzyko inwestycyjne, usługi bankowe, bezpieczeństwo elektronicznych usług finansowych, finansowe zabezpieczenie przyszłości, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach.	Uczeń: IV.3. charakteryzuje najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów;	Uczeń poprawnie: • dokonuje podziału instytucji rynku finansowego w Polsce, • przedstawia międzysektorowe instytucje rynku finansowego w Polsce, • charakteryzuje najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów,	• podział instytucji finansowych • międzysektorowe instytucje rynku finansowego • charakterystyka najważniejszych instytucji rynku finansowego w Polsce • rola instytucji finansowych
		IV.8. rozróżnia formy oszczędzania i podstawowe formy inwestowania, ocenia je pod względem ryzyka, przewidywanych zysków i płynności; IV.10. analizuje oferty usług banków oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w zakresie kont osobistych, kart płatniczych, lokat terminowych, kredytów i pożyczek oraz oferty	• wymienia podstawowe rodzaje usług bankowych, • rozróżnia rodzaje kont osobistych, • wyjaśnia zasady funkcjonowania lokat bankowych, wymienia i charakteryzuje ich rodzaje, • wyjaśnia znaczenie terminów: <i>limit debetowy, kapitalizacja odsetek, karta płatnicza, gwarancja depozytów,</i>	• rodzaje usług oferowanych przez banki i SKOK-i (konto osobiste, karty płatnicze, lokaty terminowe) • gwarancja depozytów • wybór najlepszej lokaty terminowej z uwzględnieniem realnej stopy procentowej • zasady bezpieczeństwa i zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych

		pozabankowych instytucji pożyczkowych, uwzględniając realną stopę procentową, a także gwarancje depozytów; IV.11. rozumie zasady bezpieczeństwa i dostrzega zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej;	• identyfikuje rodzaje kart płatniczych, • wyjaśnia zasady wyboru najlepszej lokaty, z uwzględnieniem realnej stopy procentowej, • porównuje oferty wybranych usług bankowych, • wymienia i rozumie podstawowe zasady bezpiecznego korzystania z bankowości elektronicznej,	związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej
		IV.10. analizuje oferty usług banków oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w zakresie kont osobistych, kart płatniczych, lokat terminowych, kredytów i pożyczek oraz oferty pozabankowych instytucji pożyczkowych, uwzględniając realną stopę procentową, a także gwarancje depozytów; IV.11. rozumie zasady bezpieczeństwa i dostrzega zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej; IV.15. krytycznie analizuje przykładowe umowy produktów finansowych (np. umowy kredytu lub pożyczki, ogólne warunki ubezpieczenia);	• identyfikuje rodzaje kredytów według różnych kryteriów, • wyjaśnia znaczenie terminów: <i>kredyt, kredyt konsumencki, rzeczywista roczna stopa oprocentowania, pożyczka, zastaw hipoteczny, zdolność kredytowa</i>, • omawia podstawowe prawa przysługujące kredytobiorcy w wypadku umowy kredytu konsumenckiego, • ocenia możliwość spłaty zaciągniętego kredytu przy określonym dochodzie, • wymienia najważniejsze kryteria oceny zdolności kredytowej stosowane przez banki, • wskazuje rolę Biura Informacji Kredytowej (BIK) w procesie przyznawania kredytów,	• kredyty i ich podział • znaczenie skrótu RRSO • pożyczka a kredyt • koszty kredytu lub pożyczki • analiza przykładowej umowy pożyczki • bezpieczeństwo korzystania z elektronicznych usług kredytowych

			• podaje różnice między kredytem a pożyczką, • porównuje oferty banków i pozabankowych instytucji pożyczkowych w zakresie kredytów i pożyczek, • analizuje przykładową umowę pożyczki, • wymienia zasady bezpieczeństwa i zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych kredytami,	
		IV.11. rozumie zasady bezpieczeństwa i dostrzega zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej; IV.13. charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne) oraz rodzaje ubezpieczeń (osobowych i majątkowych) według różnych kryteriów i porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości lub pojazdów mechanicznych, ze szczególnym uwzględnieniem relacji zakresów ochrony i sum ubezpieczeń do wysokości składki;	• wyjaśnia, czym jest ubezpieczenie, • wyjaśnia znaczenie terminów: <i>ubezpieczyciel, ubezpieczony, polisa ubezpieczeniowa, ogólne warunki ubezpieczenia, suma ubezpieczenia</i>, • wymienia i charakteryzuje rodzaje ubezpieczeń według różnych kryteriów, • wyjaśnia relację zakresu ochrony i sumy ubezpieczenia do wysokości składki, • porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości, • wymienia i rozumie zasady bezpieczeństwa i zagrożenia przy korzystaniu z elektronicznych usług ubezpieczeniowych,	• definicja ubezpieczenia • podział ubezpieczeń • ubezpieczenia prywatne majątkowe • polisa ubezpieczeniowa a OWU • suma ubezpieczenia a wysokość składki • analiza oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości • zasady bezpieczeństwa i zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z ubezpieczeniami

		IV.12. dostrzega konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę i jest świadomy efektów finansowych związanych z procentem składanym dla długiego okresu lokowania środków; IV.13. charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne) oraz rodzaje ubezpieczeń (osobowych i majątkowych) według różnych kryteriów i porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości lub pojazdów mechanicznych, ze szczególnym uwzględnieniem relacji zakresów ochrony i sum ubezpieczeń do wysokości składki;	• charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne), • wymienia i charakteryzuje wybrane rodzaje ubezpieczeń osobowych, • wymienia sposoby oszczędzania na emeryturę, • wyjaśnia konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę,	• ubezpieczenia prywatne osobowe • ubezpieczenia osobowe publiczne • sposoby oszczędzania na emeryturę
Oszczędzanie i inwestowanie		IV.8. rozróżnia formy oszczędzania i podstawowe formy inwestowania, ocenia je pod względem ryzyka, przewidywanych zysków i płynności; IV.14. charakteryzuje rodzaje papierów wartościowych i objaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na	• wyjaśnia znaczenie terminów: <i>inwestowanie, oszczędzanie, instrument finansowy, papiery wartościowe, obligacje, akcje</i>, • identyfikuje rodzaje inwestycji według różnych kryteriów (przedmiot inwestycji, podmiot inwestowania), • rozróżnia i charakteryzuje inwestycje rzeczowe i finansowe,	• oszczędzanie a inwestowanie • rodzaje inwestycji • zależność między czasem a zyskiem z inwestycji • zależność między ryzykiem a zyskiem z inwestycji • wiarygodność informacji i świadomość, że przed podjęciem decyzji finansowych należy korzystać z różnorodnych

		przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie; IV.16. jest świadomy, że należy korzystać z różnorodnych i wiarygodnych źródeł informacji przed podjęciem decyzji finansowych;	• wskazuje różnice między poszczególnymi rodzajami papierów wartościowych, • wyjaśnia zależność między czasem i ryzykiem a zyskiem z inwestycji, • wyjaśnia, dlaczego ważne jest korzystanie z wiarygodnych informacji przed podjęciem decyzji finansowych,	i wiarygodnych źródeł informacji
		IV.14. charakteryzuje rodzaje papierów wartościowych i objaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;	• wymienia i charakteryzuje instytucje rynku kapitałowego w Polsce, • określa miejsce GPW w systemie rynku kapitałowego, • wymienia i omawia rynki giełdowe na GPW, • analizuje tabele z informacjami giełdowymi, • wyjaśnia znaczenie terminów: <i>makler, indeks giełdowy, ceduła giełdowa, hoss, bess</i>, • wyjaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie GWP, • wyjaśnia wagę podstawowych wskaźników giełdowych w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie, • omawia rolę giełdy w gospodarce,	• GPW jako instytucja rynku kapitałowego • rynki na GPW • mechanizm funkcjonowania GPW • rola giełdy w gospodarce

			• omawia działania podejmowane przed rozpoczęciem inwestowania na giełdzie,	
		IV.8. rozróżnia formy oszczędzania i podstawowe formy inwestowania, ocenia je pod względem ryzyka, przewidywanych zysków i płynności; IV.9. ma świadomość pułapek związanych z wyborem podstawowych form oszczędzania i inwestowania, w tym inwestowania spekulacyjnego (z uwzględnieniem inwestycji alternatywnych), wykazuje różnice między inwestowaniem i hazardem oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania;	• wyjaśnia, czym są fundusze inwestycyjne, • wyjaśnia pojęcia: <i>jednostka uczestnictwa</i>, <i>certyfikat inwestycyjny</i>, • wymienia i charakteryzuje rodzaje funduszy inwestycyjnych, uwzględniając potencjalne zyski roczne oraz ryzyko wystąpienia strat, • wymienia i charakteryzuje kryteria wyboru formy inwestycji, • przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania, • dostrzega zróżnicowanie stopnia ryzyka i wysokości potencjalnych zysków w zależności od rodzaju inwestycji oraz okresu inwestowania,	• fundusze inwestycyjne a towarzystwa funduszy inwestycyjnych • rodzaje funduszy inwestycyjnych • istota inwestowania w fundusze • zalety i wady inwestowania w fundusze • rola funduszy w gospodarce • przykłady wysokości potencjalnych zysków zależnie od długości trwania inwestycji oraz wybranej formy inwestycji
		IV.9. ma świadomość pułapek związanych z wyborem podstawowych form oszczędzania i inwestowania, w tym inwestowania spekulacyjnego (z uwzględnieniem inwestycji alternatywnych), wykazuje różnice między inwestowaniem i hazardem oraz przeprowadza	• wymienia i charakteryzuje postawy oszczędzających i inwestorów, • charakteryzuje prawdziwego inwestora, • opisuje sposoby zachowania w sytuacji straty i zysku, • definiuje inwestowanie spekulacyjne w inwestycje alternatywne,	• psychologiczne postawy oszczędzających i inwestorów • cechy prawdziwych inwestorów • podstawowe sposoby zachowania w sytuacji straty i zysku • inwestowanie spekulacyjne w inwestycje alternatywne

		symulowaną alokację środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania; IV.17. ocenia przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym i formułuje rekomendacje, co zrobić, żeby nie paść ofiarą nieuczciwych praktyk;	• wykazuje różnice między inwestowaniem a hazardem, • ocenia przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym i formułuje rekomendacje, co zrobić, żeby nie paść ofiarą nieuczciwych praktyk,	• przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym • sposoby unikania nieuczciwych praktyk na rynku finansowym
Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy.	V.1. na podstawie analizy ścieżek kariery znanych ludzi oraz własnych oczekiwań planuje swoją karierę zawodową i wymienia jej etapy w czasie; V.2. formułuje własne cele zawodowe zgodnie z zasadą SMART, z zachowaniem równowagi z planami w życiu prywatnym, i opisuje możliwości ich realizacji; V.3. opracowuje plan swojej ścieżki edukacyjnej;	• definiuje planowanie własnej kariery zawodowej, • formułuje swoje cele zawodowe zgodnie z zasadą SMART, • analizuje przykładowe kariery zawodowe znanych ludzi, • planuje swoją karierę zawodową, wyróżniając jej etapy, • opracowuje plan swojej ścieżki edukacyjnej adekwatny do planu kariery zawodowej,	• planowanie własnej kariery zawodowej • formułowanie celów zawodowych zgodnie z zasadą SMART • etapy planowania własnej kariery zawodowej • kariery zawodowe znanych ludzi – przykłady • określanie swojej ścieżki edukacyjnej • równowaga między karierą zawodową a życiem prywatnym
		V.4. analizuje swoje kompetencje i zestawia je z zapotrzebowaniem na rynku pracy;	• wyjaśnia, czym są kompetencje zawodowe i kompetencje edukacyjne, • rozpoznaje i ocenia własne kompetencje, • porównuje swoje kompetencje z oczekiwaniami pracodawców celem oceny własnych szans i zagrożeń na rynku pracy,	• kompetencje zawodowe i ich podział • kompetencje edukacyjne • określanie i analiza własnych kompetencji zawodowych • porównanie posiadanych kompetencji z oczekiwaniami

				pracodawców – ocena szans i zagrożeń na rynku pracy
		V.5. analizuje oferty pracy, wskazuje najbardziej i najmniej poszukiwane zawody oraz identyfikuje potencjalne trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne;	• wyjaśnia, czym jest aktywne poszukiwanie pracy, • wyjaśnia, na czym polega rozpoznanie rynku pracy (uwzględniając zawody deficytowe i nadwyżkowe, najczęstsze oczekiwania pracodawców), • wymienia i omawia sposoby poszukiwania pracy, • uzasadnia konieczność jednoczesnego korzystania z kilku metod szukania pracy, • charakteryzuje trudności w poszukiwaniu pracy przez osoby bezrobotne,	• aktywne poszukiwanie pracy • rozpoznanie rynku pracy – najbardziej i najmniej poszukiwane zawody • sposoby zdobycia doświadczenia zawodowego • poszukiwanie potencjalnych pracodawców • trudności w poszukiwaniu pracy przez osoby bezrobotne
		V.6. przygotowuje dokumenty aplikacyjne związane z ubieganiem się o pracę;	• wymienia i omawia elementy dokumentów aplikacyjnych (uwzględniając Europass), • wymienia zasady pisania CV i listu motywacyjnego, • wymienia najczęstsze błędy w CV i listach motywacyjnych, • przygotowuje dokumenty aplikacyjne związane z ubieganiem się o pracę,	• dokumenty aplikacyjne • CV (Europass CV) i list motywacyjny (czym są i jak je napisać) • błędy w dokumentach aplikacyjnych
		V.7. dokonuje autoprezentacji jako kandydat do pracy i na podstawie konstruktywnej informacji zwrotnej koryguje swoje wystąpienie;	• definiuje rozmowę kwalifikacyjną, • wymienia i charakteryzuje zasady rozmowy kwalifikacyjnej, • eksponuje swoje zalety,	• rozmowa kwalifikacyjna • przebieg i zasady rozmowy kwalifikacyjnej • eksponowanie swoich zalet

		V.8. rozumie zasady prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej;	• wymienia najczęściej popełniane błędy podczas rozmowy kwalifikacyjnej, • dokonuje autoprezentacji podczas symulowanej rozmowy kwalifikacyjnej, • koryguje swoje wystąpienie na podstawie konstruktywnej informacji zwrotnej,	• najczęściej popełniane błędy podczas rozmowy kwalifikacyjnej • przygotowanie scenariusza rozmowy kwalifikacyjnej
		IV.6. wyjaśnia, z czego wynikają różnice między wynagrodzeniem brutto i netto; V.9. wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracownika (w tym młodocianego) i pracodawcy; V. 10. na wybranych przykładach wymienia różnice między zatrudnieniem a samozatrudnieniem oraz analizuje ich zalety i wady;	• definiuje różnice pomiędzy zatrudnieniem a samozatrudnieniem oraz podaje ich zalety i wady, • wymienia rodzaje umów o pracę, • wymienia formy rozwiązania umowy o pracę, • wymienia umowy cywilnoprawne (umowę-zlecenie, umowę o dzieło), • analizuje formy zatrudnienia na podstawie umów cywilnoprawnych, a następnie wskazuje podstawowe cechy odróżniające je od umowy o pracę, • analizuje poszczególne rodzaje umów o pracę, a następnie wskazuje ich zalety i wady z punktu widzenia pracownika oraz pracodawcy, • wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracowników (w tym pracowników młodocianych) oraz pracodawcy,	• podstawy prawne zatrudnienia i podział form zatrudnienia • różnice między zatrudnieniem a samozatrudnieniem (wybrane przykłady) oraz analiza ich zalet i wad • składowe elementy wynagrodzenia za pracę, różnice pomiędzy wynagrodzeniem brutto a wynagrodzeniem netto • prawa i obowiązki pracownika • dodatkowe prawa pracowników młodocianych • prawa rodziców małych dzieci • obowiązki i prawa pracodawcy • specyfika zatrudnienia osób niepełnosprawnych

			• wyjaśnia, z czego wynikają różnice między wynagrodzeniem brutto a wynagrodzeniem netto,	
		V.11. identyfikuje konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik – pracodawca;	• charakteryzuje reguły moralne i normy prawne jako elementy etycznego postępowania, • wymienia, rozróżnia oraz charakteryzuje podstawowe wartości etyczne w biznesie, • rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w roli pracodawcy i pracownika, • definiuje mobbing, • wymienia przejawy mobbingu, jego skutki oraz sposoby przeciwdziałania mu, • wymienia zasady etycznego pracownika (kodeks etyczny), • wymienia konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik – pracodawca,	• etyka w pracy • etyczne i nieetyczne zachowania pracodawcy • mobbing i jego skutki • sposoby przeciwdziałania mobbingowi • etyczne i nieetyczne zachowania pracownika • konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik – pracodawca
Przedsiębiorstwo	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw.	VI.1. rozumie istotę procesu zarządzania przedsiębiorstwem i dostrzega znaczenie zarządzania w osiąganiu celów przedsiębiorstwa;	• wymienia i charakteryzuje elementy oraz przebieg procesu zarządzania, • wymienia i omawia zasady organizacji pracy w przedsiębiorstwie, • wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>styl kierowania, motywowanie, efekt synergii</i>, • wymienia style zarządzania i wyjaśnia, na czym one polegają,	• istota procesu zarządzania przedsiębiorstwem • planowanie, organizowanie i dobór pracowników • skuteczne przewodzenie • cechy przywódcy • motywowanie pracowników • kontrolowanie w procesie zarządzania przedsiębiorstwem

			• wymienia cechy dobrego przywódcy (kierownika lub lidera) zespołu, • wymienia główne sposoby motywowania pracowników, • dowodzi skuteczności łączenia różnych sposobów motywowania i kontrolowania podwładnych, • wyjaśnia, na czym polega kontrolowanie w procesie zarządzania przedsiębiorstwem, • wykazuje znaczenie zarządzania w osiągnięciu celów przedsiębiorstwa,	
		VI.2. dyskutuje na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą; VI.3. inspirując się doświadczeniami własnymi i znanych przedsiębiorców oraz bazując na zebranych informacjach z rynku (zachowania klientów i konkurentów), znajduje pomysły na własną działalność gospodarczą i ocenia je pod względem innowacyjności; VI.7. identyfikuje możliwe źródła finansowania działalności przedsiębiorstw;	• wymienia sposoby poszukiwania pomysłu na własny biznes, • wymienia i opisuje możliwe źródła finansowania działalności gospodarczej, • znajduje pomysł na własną działalność gospodarczą na podstawie analizy rynku i doświadczenia innych przedsiębiorców, • wymienia i charakteryzuje etapy zakładania własnej działalności gospodarczej, • wskazuje najczęstsze przyczyny niepowodzeń przedsiębiorstwa, • dokonuje oceny pomysłu na własną działalność gospodarczą pod względem innowacyjności,	• inspiracje, doświadczenia i kreatywne myślenie jako droga do sukcesu gospodarczego • sposoby poszukiwania pomysłu na biznes • rozpoznanie rynku (skąd czerpać dane) • zakładanie własnego biznesu • ocena pomysłów pod względem innowacyjności • źródła finansowania działalności przedsiębiorstw
		VI.4. w ramach pracy projektowej przygotowuje	• wyjaśnia, czym jest biznesplan,	• koncepcje własnego biznesu (np. biznesplan)

		w zespole wstępną koncepcję własnego biznesu; VI.5. ma świadomość znaczenia ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności; VI.10. dokonuje prezentacji koncepcji własnego biznesu i na podstawie komunikatów zwrotnych modyfikuje jej elementy;	• uzasadnia przydatność sporządzania biznesplanu niezależnie od etapów rozwoju przedsiębiorstwa, • wymienia i omawia zasady sporządzania biznesplanu, • wymienia i charakteryzuje elementy biznesplanu, • sporządza w zespole wstępną koncepcję własnego biznesu, • wykazuje znaczenie ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności, • dokonuje prezentacji koncepcji własnego biznesu i na podstawie komunikatów zwrotnych modyfikuje jej elementy,	• biznes oparty na modelu <i>canvas</i> • modyfikacje koncepcji biznesu na podstawie komunikatów zwrotnych • znaczenie ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności
		VI.6. analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsiębiorstwa;	• definiuje mikro- i makrootoczenie projektowanego przedsiębiorstwa, • analizuje mikro- i makrootoczenie projektowanego przedsiębiorstwa, • identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsiębiorstwa, wykorzystując metodę SWOT,	• otoczenie przedsiębiorstwa • analiza rynku • analiza strategiczna – przykład
		VI.8. prognozuje efekty finansowe projektowanego przedsiębiorstwa na podstawie zestawienia planowanych przychodów i kosztów;	• definiuje przychód, koszty i dochód, • wymienia i charakteryzuje rodzaje kosztów, • tworzy i analizuje plan finansowy projektowanego przedsiębiorstwa,	• przychód • koszty uzyskania przychodu i ich rodzaje • wynik finansowy działalności • plan finansowy działalności • rachunek zysków i strat

			• dokonuje rachunku zysków i strat,	
		VI.9. rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie, w tym przejawy korupcji w życiu gospodarczym, oraz rozumie istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw;	• wymienia, rozróżnia oraz charakteryzuje podstawowe wartości etyczne w biznesie, • wyjaśnia znaczenie terminu <i>etyka zawodowa</i>, • wymienia działania etyczne i nieetyczne w biznesie, • dowodzi negatywnego wpływu na gospodarkę szarej strefy, • wyjaśnia znaczenie pojęcia <i>korupcja</i>, • identyfikuje rodzaje korupcji, • wymienia przyczyny i skutki oraz sposoby przeciwdziałania korupcji,	• etyka w biznesie a etyka zawodowa • zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie • korupcja i jej rodzaje • skutki korupcji • szara strefa
		VI.9. rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie, w tym przejawy korupcji w życiu gospodarczym, oraz rozumie istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw;	• definiuje i omawia istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, • wymienia i charakteryzuje korzyści dla otoczenia wynikające ze społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw, • wymienia i charakteryzuje korzyści dla firm wynikające ze społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw.	• istota i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw • korzyści ze społecznej odpowiedzialności dla otoczenia • korzyści ze społecznej odpowiedzialności dla przedsiębiorstwa
Warsztat z realizacji projektu				

III. Procedury osiągania celów kształcenia i wychowania oraz proponowane środki dydaktyczne

Zgodnie z podstawą programową zawarte w niniejszym programie wymagania edukacyjne, łączące w sobie cele kształcenia oraz osiągnięcia ucznia, są punktem wyjścia do określenia procedur ich osiągnięcia, czyli warunków właściwej realizacji zadań dydaktycznych i wychowawczych stawianych przed szkołą, nauczycielem oraz uczniem. Te procedury mają umożliwić uczniowi wszechstronny rozwój, uczestniczenie w całym procesie edukacyjnym oraz przygotowanie go do kształcenia ustawicznego.

Procedury obejmują procesy pracy na lekcjach, zajęciach pozalekcyjnych, a także naukę indywidualną. Realizacji procedur służą m.in. liczba godzin przeznaczona na edukację biznesu i zarządzania, różne rodzaje i typy lekcji oraz strategie dydaktyczne nauczyciela. Zadaniem szkoły jest zapewnienie warunków do prawidłowej organizacji procesu dydaktycznego, w tym przydziału godzin dydaktycznych w ramowym planie nauczania przeznaczonych na edukację biznesu i zarządzania. Zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 lutego 2023 r. zmieniającym rozporządzenie w sprawie ramowych planów nauczania dla publicznych szkół (D.U. 2023 r. poz. 277) w I klasie w branżowej szkole I stopnia na nauczanie biznesu i zarządzania przewiduje się 2 h tygodniowo. Niniejszy program nauczania biznesu i zarządzania spełnia te wymagania.

Kolejnym zadaniem szkoły, którego wypełnienie umożliwi pełną realizację wymagań edukacyjnych zawartych w prezentowanym programie nauczania, jest zorganizowanie sali szkolnej wyposażonej w tradycyjne i niezbędne środki dydaktyczne, takie jak:

- roczniki statystyczne lub inne opracowania statystyczne (np. *Świat w liczbach*),
- biblioteczka ekonomiczna obejmująca słowniki, encyklopedie i czasopisma ekonomiczne,
- komputer z programami edukacyjnymi oraz łączem internetowym i rzutnikiem multimedialnym (w miarę możliwości szkoły),
- tablica interaktywna (w miarę możliwości szkoły).

Szkoła ma za zadanie dążyć do rozwoju kluczowych umiejętności zdobywanych przez ucznia w trakcie kształcenia ogólnego w branżowej szkole I stopnia, takich jak:

- 1) myślenie,
- 2) czytanie,
- 3) komunikowanie się w języku ojczystym i w językach obcych,
- 4) kreatywne rozwiązywanie problemów z różnych dziedzin,
- 5) sprawne posługiwanie się nowoczesnymi technologiami informacyjno-komunikacyjnymi,
- 6) wyszukiwanie, selekcjonowanie, synteza oraz wartościowanie i krytyczna analiza informacji,

7) systematyczne uczenie się, porządkowanie zdobytej wiedzy i jej pogłębianie,

8) współpraca w grupie i podejmowanie działań indywidualnych

Aby wypełnić to zadanie, wszyscy nauczyciele, w tym nauczyciele biznesu i zarządzania, muszą uwzględnić różne sposoby nauczania i uczenia się uczniów.

Proponuje się stosowanie na lekcjach biznesu i zarządzania różnorodnych metod samodzielnego zdobywania wiedzy poprzez przyswajanie, odkrywanie i działanie oraz różnorodne formy organizacyjne pracy uczniów (pracę grupową, indywidualną, zbiorową). Sugeruje się również, by proces kształcenia uczniów był ciągiem wzajemnie przenikających się czynności poznawczych i praktycznych przyjmujących formę różnorodnych zadań.

Nauczyciel powinien stosować odpowiednie metody nauczania, a ich dobór powinien być uwarunkowany stylem nauczania, zainteresowaniami i potrzebami uczniów, wyposażeniem pracowni oraz możliwościami organizacyjnymi.

Proponuje się stosowanie kilku rodzajów metod, które zostały przywołane poniżej.

A. Metody oparte na asymilacji wiedzy

1. Wykład – służy przekazywaniu uczniom informacji i wymaga od słuchaczy myślenia hipotetyczno-dedukcyjnego:

a) wykład konwencjonalny – treść jest bezpośrednio przekazywana przez nauczyciela w formie gotowej do zapamiętania,

b) wykład problemowy – jest ilustracją jakiegoś problemu naukowego lub praktycznego,

c) wykład konwersatoryjny – polega na przeplataniu fragmentów mówionych wykładu z wypowiedziami słuchaczy.

2. Rozmowa nauczająca (pogadanka) – jej istotą jest kierowana przez nauczyciela rozmowa z uczniami. Nauczyciel, zmierzając do osiągnięcia celu, stawia uczniom pytania, na które oni udzielają odpowiedzi.

B. Metody oglądowe – oparte na obserwacji

1. Pokaz – demonstrowanie uczniom czegoś, czyli metoda oparta na obserwacji. Pokaz bywa metodą towarzyszącą innej metodzie. Zaleca się go wykorzystywać np. w trakcie wizyt studyjnych w przedsiębiorstwach. Tę metodą można także zastosować do prezentacji przez uczniów koncepcji własnego biznesu.

2. Aktywny opis (w tym: wyjaśniający, klasyfikujący, chronologizujący) – pobudza uczniów do twórczego myślenia.

C. Metody oparte na działalności praktycznej

1. Ćwiczenia dydaktyczne – praca w terenie. Zajęcia trenowe to każde wyjście uczniów poza teren szkoły w celach poznawczych, wychowawczych lub zdrowotno-rekreacyjnych. Tę metodę można wykorzystać na przykład w trakcie realizacji wymagań dotyczących funkcjonowania przedsiębiorstwa w otoczeniu. Ćwiczenia dydaktyczne w przedsiębiorstwie (wizyta studyjna) umożliwia uczniom bezpośrednią obserwację procesu funkcjonowania przedsiębiorstwa i zadań poszczególnych działów.

2. Wywiad jest rozmową badającego z respondentem lub respondentami według opracowanych wcześniej dyspozycji lub na podstawie specjalnego kwestionariusza. Ta metoda jest nieodzowna podczas przeprowadzania przez uczniów prostych badań rynkowych uwzględniających wywiady z potencjalnymi odbiorcami, przedsiębiorcami i klientami.

3. Ćwiczenia techniczne, np. sporządzanie dokumentów aplikacyjnych, sporządzanie sprawozdania z przeprowadzonych zadań projektowych.

D. Metody problemowe

Te metody pomagają organizować treści kształcenia w modele rzeczywistych zjawisk i sytuacji, aby zbliżyć proces poznawczy ucznia do poznania bezpośredniego dzięki dostarczeniu okazji do manipulowania modelem.

1. Burza mózgów – metoda przeznaczona do samodzielnego, szybkiego wymyślania przez uczniów zbioru hipotez przy wykorzystaniu myślenia intuicyjnego.

2. Metoda sytuacyjna, zwana metodą przypadków lub studium przypadku – polega na bardzo dokładnym rozpatrzeniu konkretnego, rzeczywistego lub hipotetycznego przypadku w celu ustalenia pewnych prawidłowości. Podczas lekcji biznesu i zarządzania szczególnie pomocne jest wykorzystywanie biznesowego studium przypadku, zwłaszcza odnoszącego się do rzeczywistych doświadczeń firm polskich i zagranicznych.

3. Metoda projektu edukacyjnego – polega na samodzielnym realizowaniu przez uczniów zadania przygotowanego przez nauczyciela na podstawie wcześniej ustalonych założeń. Wzmacnia ona m.in. motywację poznawczą, poszukiwawczą i badawczą, a także integruje wiedzę szkolną oraz pozaszkolną. Tę metodę zaleca się wykorzystać do przygotowania w zespole wstępnej koncepcji własnego biznesu czy też innych zadań metodą projektową, m.in. w trakcie realizacji projektu społecznego, np. wycieczki szkolnej.

4. Dyskusja – polega na wymianie poglądów na określony temat, np. związany z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą.

5. Metaplan – pozwala na zbadanie omawianego zagadnienia, postawienie diagnozy i wspólne znalezienie najlepszego rozwiązania. Skłania do krytycznej analizy faktów, formułowania sądów i opinii.

6. Analiza SWOT – to metoda zespołowej analizy jakiegoś zjawiska lub problemu, jej celem jest podjęcie właściwej decyzji. Uczniowie określają zarówno mocne strony zjawiska i wynikającą z nich szansę, jak i słabe strony oraz wynikające z nich zagrożenia. Z powodzeniem może zostać wykorzystana do analizy planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.

7. Gra dydaktyczna – łączy elementy zabawy i nauki. Musi być prowadzona według ustalonych wcześniej reguł. Umożliwia współdziałanie i rywalizację uczniów oraz pełni funkcje poznawcze i wychowawcze.

8. Mapa mentalna – pozwala uporządkować zagadnienia dotyczące zjawisk przebiegających w środowisku geograficznym i zrozumieć zachodzące między nimi zależności.

9. Metoda symulacyjna – umożliwia zdobywanie wiedzy w stworzonym modelu pewnej rzeczywistości. Uczniowie, uczestnicząc w symulowanym wydarzeniu, kształtują umiejętność pracy w grupie, publicznych wystąpień i wykorzystywania wiedzy w praktyce. Metodę można wykorzystywać na przykład do przeprowadzania przez uczniów symulacji inwestycyjnych czy biznesowych, m.in. symulowanej alokacji środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania, czy też przeprowadzania rozmowy kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych.

E. Metody programowane

1. Praca z podręcznikiem i tekstem źródłowym – jeden z najważniejszych sposobów poznawania i utrwalania nowych wiadomości. Samodzielne korzystanie z książek i tekstów źródłowych przez uczniów może mieć m.in. formę uczenia się z podręcznika lub sporządzania notatek. Ta metoda odgrywa istotną rolę w kształceniu umiejętności czytania i analizowania fragmentów aktów prawnych (Kodeks pracy, Kodeks cywilny) czy też przykładowych umów, regulaminów lub zapisów ogólnych warunków ubezpieczenia. Ważny jest jednak staranny, celowy dobór przez nauczyciela niewielkich fragmentów tekstu.

2. Praca z użyciem programów komputerowych lub zasobów sieci internetowej – stwarza okazję do przygotowania ucznia do stosowania nowoczesnych technologii informacyjnych w zakresie samokształcenia. Takie zajęcia powinny sprzyjać rozwijaniu umiejętności informacyjno-komunikacyjnych, poszukiwaniu źródeł informacji, tworzeniu własnych banków informacji internetowej, selekcji źródeł czy przygotowaniu prezentacji multimedialnej.

Otwarty charakter programu pozwala na dużą dowolność przy wyborze metod nauczania. Warto jak najczęściej aktywizować ucznia do jak największej samodzielności i możliwie rzadko stosować metody oparte na asymilacji wiedzy. Lepsze efekty można uzyskać dzięki wykorzystaniu metod problemowych oraz praktycznych, ponieważ rozwijają one u uczniów aktywność intelektualną oraz poznawczo-praktyczną.

IV. Kontrola, ocena i pomiar osiągnięć ucznia

Kontrola i ocena osiągnięć ucznia jest jednym z ważniejszych elementów procesu dydaktyczno-wychowawczego. Na kontrolowanie i ocenianie składają się te działania nauczyciela, których celem jest m.in. dostarczanie informacji o stopniu osiągnięcia celów edukacyjnych, stopniu realizacji celów programu czy motywowanie uczniów do poszerzania wiedzy i umiejętności. Te uwarunkowania nakładają na nauczyciela obowiązek zdiagnozowania osiągnięć uczniów i opracowania szczegółowych wymagań, które powinny odwoływać się do wymagań sformułowanych w podstawie programowej. Uczniowie powinni znać nie tylko szczegółowe wymagania, lecz także kryteria oceniania, czyli informacje o tym, co i w jaki sposób będzie oceniane przez nauczyciela. Ważną rolę odgrywa również samoocena ucznia i ocena koleżeńska. Efektem kontroli jest rozpoznanie, czyli zgromadzenie i scalanie informacji o uczniach przez nauczyciela. Informacje można zdobywać sposobami nieformalnymi (np. poprzez obserwację czy rozmowę) albo formalnymi (np. przez prace domowe, testy itp.).

Formy kontroli

a) Według podziału organizacyjnego:

- indywidualne (np. odpytywanie),
- frontalne (np. testy),
- kondensacyjne (np. wszyscy uczniowie wykonują konkretne zadanie, a odpytywanych jest kilku z nich),
- pozyskiwanie informacji zwrotnych,
- zbiorcze opracowanie wyników sprawdzianów.

b) Ze względu na miejsce w procesie dydaktycznym:

- kontrola „na wejście”,
- kontrola bieżąca, na każdej lekcji,
- kontrola sporadyczna.

Wszystkie formy kontroli powinny podlegać następującym zasadom:

- a) interakcji między treściami kształcenia i wymaganiami podstawy programowej a np. treściami sprawdzianu,
- b) zgodności np. treści sprawdzianu z podanymi na początku roku szkolnego (lub w innym terminie) wymaganiami edukacyjnymi,
- c) dostosowania stopnia trudności zadań do potrzeb i możliwości uczniów,
- d) poprawnej konstrukcji zadań.

Metody kontroli osiągnięć uczniów

- a) ustna, np. w postaci odpytywania, referowania wybranego zagadnienia, rozmowy nauczyciela z uczniem, swobodnych wypowiedzi uczniów lub aktywności uczniów,

- b) pisemna, np. w postaci testu, sprawdzianu, wykonanych ćwiczeń i kart pracy,
- c) samodzielna praca z tekstem źródłowym, np. odczytywanie i analizowanie danych statystycznych, treści mapy lub literatury;
- d) sprawdzenie wytworów uczniów, np. w postaci modeli lub posterów.

Kontrolowanie jest procesem gromadzenia i scalania informacji, natomiast ocenianie to proces dochodzenia do opinii o stanie wiedzy oraz umiejętności uczniów, a także przypisanie im wartości. Wystawienie stopnia to akt oceny, ponieważ nauczyciel określa, jakiej wartości odpowiada uzyskana informacja. W zależności od celu wyróżnia się ocenianie kształtujące i ocenianie sumujące. Ocenianie kształtujące opiera się na diagnozie wstępnej ucznia i ułatwia planowanie procesu dydaktycznego. Nie służy ono wartościowaniu ucznia, ale pozwala na bieżąco informować ucznia o jego postępach lub trudnościach w nauce oraz sposobach poprawy popełnianych błędów. Dostarcza też uczniom informacji o efektach nauczania i uczenia się. Ocenianie sumujące zmierza do wykorzystania informacji o uczniach i wskazania, w jakim stopniu ich osiągnięcia odpowiadają założonym celom edukacyjnym. Na tej podstawie nauczyciel ustala, jaki stopień ma wystawić uczniowi.

Ocenianie kształtujące i sumujące

Rodzaj oceniania	Kiedy jest dokonywane	Rodzaj zbieranych informacji	Sposób wykorzystania informacji
Ocenianie kształtujące	przed nauczaniem i jego w trakcie	informacje o wiedzy uprzedniej ucznia i przebiegu procesu dydaktycznego	pomocne w planowaniu procesu dydaktycznego oraz poprawie efektów kształcenia
Ocenianie sumujące	po nauczaniu	informacje o poziomie wiedzy i umiejętności uczniów	pomocne w kształtowaniu opinii o poziomie wiedzy i umiejętności ucznia

Metody oceniania:

- a) tradycyjne, nietechniczne – czasami nie mają ściśle określonych kryteriów, opierają się na intuicji nauczyciela,
- b) testy różnicujące i kryterialne – przydatne wtedy, gdy nauczycielowi zależy na informacji, jak wyniki danego ucznia mają się do wyników innych uczniów. Informują o stopniu opanowania przez uczniów konkretnej wiedzy i umiejętności lub osiągnięcia ustalonych celów.

Zgodnie z koncepcją programu ocena powinna uwzględniać: osobowość ucznia, jego logiczne, samodzielne i krytyczne myślenie, poprawność w posługiwaniu się terminologią z zakresu podstaw przedsiębiorczości, planowość i obszerność wypowiedzi, a także dokładność obserwacji i wykonywanych zadań oraz prezentowane przez ucznia postawy. Oceniając ucznia, a więc określając poziom jego wiedzy i umiejętności, informujemy go, jaką część wymagań spełnił (co zrobił dobrze, a co – źle, w jaki sposób może poprawić ocenę oraz jak ma dalej pracować).

Proponuje się sprawdzanie stopnia spełnienia wymagań, uwzględniające m.in.:

- a) w wypowiedzi ustnej – precyzję wypowiedzi, poprawność językową, poprawność merytoryczną, wyczerpanie zagadnienia, puentę wypowiedzi;
- b) w sprawdzianach pisemnych – poprawność rozwiązania zadania, logiczność wypowiedzi, poprawność zastosowanej metody do rozwiązania zadania, zgodność odpowiedzi z pytaniem;
- c) w monografiach, portfolio czy innych wypowiedziach pisemnych – zgodność z tematem, logiczny układ pracy, poprawność językową i merytoryczną, przygotowanie bibliografii, estetykę pracy;
- d) podczas pracy w grupie – m.in. podział pracy zgodny z potrzebami uczniów, sposoby podejmowania decyzji, współdziałanie w grupie, postawę podczas pracy, formę prezentacji wyników pracy.

W koncepcji prezentowanego programu osiągnięcia ucznia określono w taki sposób, żeby stanowiły one spełnienie wymagań koniecznych, podstawowych, rozszerzających, dopełniających i wykraczających.

Wymagania konieczne obejmują te elementy treści, które mogą świadczyć o możliwości opanowania, przy odpowiednim nakładzie pracy, pozostałych elementów tej treści. Stanowią je elementy najłatwiejsze, najczęściej stosowane, praktyczne, niewymagające większych modyfikacji, niezbędne do uczenia się ogółu podstawowych wiadomości i umiejętności.

Wymagania podstawowe obejmują treści najprzystępniejsze, najprostsze, najbardziej uniwersalne, niezbędne na danym etapie kształcenia i na wyższych etapach, bezpośrednio użyteczne w pozaszkolnej działalności ucznia.

Wymagania rozszerzające obejmują elementy treści umiarkowanie przystępne, bardziej złożone i mniej typowe, w pewnym stopniu hipotetyczne, przydatne na dalszym etapie kształcenia, pośrednio użyteczne w pozaszkolnej działalności ucznia.

Wymagania dopełniające obejmują elementy treści trudne do opanowania, złożone i nietypowe, występujące w wielu równoległych ujęciach, wyspecjalizowane, o trudno przewidywalnym zastosowaniu.

Wymagania wykraczające obejmują wiadomości i umiejętności z wybranej dziedziny przedsiębiorczości, wykraczające trudnością poza poziom podstawowy, szczególnie złożone i oryginalne, twórcze naukowo, wąsko specjalistyczne.

Obecnie ważnym elementem procesu nauczania staje się ewaluacja wyników nauczania, czyli ocena skuteczności i przydatności podejmowanych działań dydaktycznych i wychowawczych w odniesieniu do założonych celów. Ewaluacja pozwala na zgromadzenie informacji o osiągnięciach ucznia, a także daje obraz nauczania, stopnia zaangażowania uczniów i nauczyciela. Dzięki temu można weryfikować przyjęte strategie nauczania i metody.

Proponuje się poniższy model ewaluacji:

1. Opisanie przedmiotu i czasu ewaluacji – co i kiedy ma być poddane ewaluacji.
2. Formułowanie zrozumiałych oraz możliwych do zastosowania celów i zadań.

3. Przełożenie zadań i celów na treść programową i doświadczenia uczniów.
4. Przygotowanie narzędzi ewaluacji (np. sprawdzianów lub kwestionariuszy).
5. Realizacja pomiaru z wykorzystaniem przygotowanych narzędzi.
6. Analiza danych.
7. Interpretacja danych.
8. Wnioski.
9. Wdrożenie zaleceń.

V. Propozycja przydziału liczby godzin przeznaczonych na realizację poszczególnych działów programu

Zgodnie z założeniami rozporządzenia ws. ramowych planów nauczania w I klasie na nauczanie biznesu i zarządzania w branżowej szkole I stopnia przewidziano 2 h tygodniowo. Poniżej została przedstawiona propozycja przydziału liczby godzin na realizację poszczególnych działów programu. Tę propozycję można modyfikować zależnie od potrzeb uczniów i możliwości, które daje placówka. Jednocześnie należy zwrócić uwagę, że w warunkach i sposobach realizacji podstawy programowej podkreślono m.in. konieczność położenia większego nacisku na pracę projektową. Służą temu m.in. treści z działu programu „Zarządzanie projektami”, które pozwalają uczniom poznać specyfikę projektów i opanować podstawowe kompetencje związane z ich skutecznym wdrażaniem, m.in. jak poprawnie zdefiniować cele projektu, jak wyróżnić zadania i określić role w projekcie, a także jak stworzyć prosty harmonogram i budżet projektowy czy też jak wprowadzić zmiany do wcześniej zaplanowanych prac. Zdobyte na lekcjach wiadomości uczniowie mogą zastosować w praktyce, realizując określony projekt. W jego realizacji pomocny będzie dział programu „Warsztat z realizacji projektu”, w którym krok po kroku pokazano sposób realizacji przykładowego projektu.

Zaleca się, aby już na etapie realizacji teoretycznych treści programu odnoszących się do projektów połączyć je z działaniami praktycznymi, co pozwala lepiej zrozumieć i zapamiętać poznawane treści i zastosować je w praktyce. Taki sposób pracy ułatwi także realizowanie kolejnych treści w formie projektów, które uczniowie realizują w zespołach, np. przygotowanie wstępnej koncepcji własnego biznesu (w tym wypadku zaleca się połączyć treści z działów programu: „Przedsiębiorstwo” i „Warsztat z realizacji projektu”).

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Osoba przedsiębiorcza	5
Podejmowanie decyzji, praca zespołowa i kreatywne myślenie	5
Zarządzanie projektami	5
Gospodarka rynkowa	7
Finanse osobiste	6
Warsztat z realizacji projektu	4
Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne	6
Oszczędzanie i inwestowanie	5
Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy	8
Przedsiębiorstwo	8
Warsztat z realizacji projektu	4
Razem	63

VI. Proponowana literatura dla nauczycieli

G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Złowić frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, wydanie 2, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2021.

D. Begg, S. Fischer Stanley, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, wydanie 4 zmienione, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2007.

R.B. Cialdini, *Wywieranie wpływu na ludzi: teoria i praktyka*, Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne, Sopot 2018.

R.S. Covey, *3. rozwiązanie*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2012.

R.S. Covey, *7 nawyków skutecznego działania*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2003.

R.S. Covey, *Zasady skutecznego przywództwa*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2004.

R. DiYanni, *Pomysł, zanim pomyślisz: myślenie krytyczne i kreatywne*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2016.

A. Gąsiorowska, *Psychologiczne znaczenie pieniędzy: dlaczego pieniądze wywołują koncentrację na sobie?*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2014.

B. Glinka, S. Gudkova, *Przedsiębiorczość*, Oficyna Wolters Kluwer Polska, Warszawa 2011.

K. Kałucki, *Negocjacje*, Difin, Warszawa 2022.

M. Kapusta, *Zarządzanie projektami krok po kroku*, Wydawnictwo Edgard, Warszawa 2013.

E. Mączyńska (red.), *Modele ustroju społeczno-gospodarczego. Kontrowersje i dylematy*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2015.

E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Spółeczna gospodarka rynkowa: ustrojowa przyszłość*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2022.

E. Mączyńska, P. Pysz (red.), *Spółeczna gospodarka rynkowa w dobie pandemii i postpandemii*, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2021.

R. Milic-Czerniak (red.), *Finanse osobiste: kompetencje, narzędzia, instytucje, produkty, decyzje*, Difin, Warszawa 2016.

A. Noga, *Teoria konkurencji: ekonomiczna teoria wszystkiego*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa 2022.

W.M. Orłowski, *Ekonomia dla ciekawych, czyli co zeznał porwany profesor*, Dom Wydawniczy Rebis, Poznań 2022.

W. Pasierbek, K. Wach (red.), *Przedsiębiorczość*, seria: Słowniki Społeczne, t. 5, Wydawnictwo Naukowe Akademii Ignatianum w Krakowie, Kraków 2022.

T. Rachwał (red.), *Kształtowanie kompetencji przedsiębiorczych*, Wydawnictwo Fundacji Rozwoju Systemu Edukacji, Warszawa 2019.

B. Tracy, *Zarządzanie czasem: jak w krótkim czasie osiągnąć więcej, lepiej zarabiać i cieszyć się życiem*, Muza, Warszawa 2020.

M. Trocki, B. Grucza, K. Ogonek, *Zarządzanie projektami*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003.

T. Warner, *Umiejętności w komunikowaniu się*, Wydawnictwo Astrum, Wrocław 1999.

S. Wawak, P. Cabała (red.), *Zarządzanie projektami. Zarys problematyki*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2022.

Załącznik nr 1. Wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla branżowej szkoły I stopnia

I. Wiedza.

1. Charakteryzowanie elementów kompetencji przedsiębiorczych, wyjaśnianie zależności zachodzących między nimi i rozumienie ich roli we współczesnym świecie.
2. Rozumienie znaczenia i wyzwań pracy zespołowej oraz poznanie technik ją wspomagających.
3. Charakteryzowanie etapów zarządzania projektami.
4. Identyfikowanie podstawowych rodzajów ryzyk związanych z realizacją projektów.
5. Wyjaśnianie mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej, powiązań między jej podmiotami i poznanie roli państwa w procesach gospodarczych.
6. Zaznajomienie się z prawami i instytucjami chroniącymi konsumenta.
7. Rozumienie różnych postaw ludzi wobec pieniędzy oraz konsekwencji wynikających z tych postaw.
8. Charakteryzowanie usług finansowych ważnych dla gospodarstwa domowego.
9. Rozumienie metod aktywnego poszukiwania pracy.
10. Wyjaśnianie zasad zarządzania przedsiębiorstwem.
11. Znajomość procesu planowania własnego biznesu.

II. Umiejętności i stosowanie wiedzy w praktyce.

1. Analiza własnych kompetencji przedsiębiorczych i przygotowanie planu działania zmierzającego do ich rozwoju.
2. Współpraca w zespole i skuteczne organizowanie pracy zespołu w celu realizacji określonego zadania.
3. Prowadzenie dyskusji i argumentowanie w trakcie pracy zespołowej.
4. Formułowanie i uzasadnianie celów, planowanie, prezentowanie zakresu i realizacja prostych zadań projektowych.
5. Samodzielne obserwacje zjawisk zachodzących w gospodarce i wyciąganie wniosków na podstawie tych obserwacji.
6. Uwzględnianie prostych informacji gospodarczych oraz podstawowych wskaźników ekonomicznych w podejmowanych decyzjach dotyczących życia prywatnego i w planach na przyszłość.
7. Planowanie budżetu gospodarstwa domowego ze świadomością konsekwencji nadmiernego zadłużania się.

8. Analizowanie wpływu podatków na budżet gospodarstwa domowego i możliwości wykorzystania ulg.
9. Dobieranie oferty usług finansowych do własnych potrzeb.
10. Dobieranie odpowiednich form oszczędzania i inwestowania z uwzględnieniem towarzyszącego im ryzyka i adekwatnie do sytuacji gospodarstwa domowego.
11. Obserwowanie dynamicznie zmieniającego się rynku pracy i rozpoznawanie kompetencji na nim oczekiwanych.
12. Sporządzanie dokumentów aplikacyjnych podczas ubiegania się o pracę.
13. Kształtowanie umiejętności autoprezentacji i formułowania konstruktywnych opinii zwrotnych.
14. Samodzielne analizowanie zjawisk zachodzących w najbliższym otoczeniu i formułowanie na ich podstawie pomysłów na własny biznes.
15. Przygotowanie do planowania własnej działalności gospodarczej.

III. Kształtowanie postaw.

1. Dostrzeganie znaczenia i konieczności ciągłego doskonalenia kompetencji przedsiębiorczych w życiu osobistym i społeczno-gospodarczym.
2. Dostrzeganie znaczenia kreatywnego myślenia w tworzeniu pomysłów na biznes oraz rozwiązywaniu problemów w życiu osobistym i zawodowym.
3. Docenianie roli przedsiębiorców budujących w sposób odpowiedzialny konkurencyjną gospodarkę oraz dostrzeganie znaczenia wolności gospodarczej i własności prywatnej jako filarów społecznej gospodarki rynkowej.
4. Przyjmowanie postaw patriotyzmu gospodarczego, rozumianego jako odpowiedzialność konsumentów i ludzi biznesu za dobrobyt gospodarczy i społeczny kraju.
5. Dostrzeganie konsekwencji działań nieetycznych związanych z finansami.
6. Świadomość konsekwencji związanych z nieodpowiedzialnym zadłużaniem się i mechanizmów wychodzenia ze spirali zadłużenia.
7. Samoświadomość i przyjmowanie odpowiedzialności za swoją karierę zawodową.
8. Docenianie roli postaw przedsiębiorczych pracowników w rozwoju biznesu i przedsięwzięć społecznych.
9. Docenianie roli przedsiębiorcy i osób zarządzających w osiąganiu celów przedsiębiorstwa.
10. Otwarcie na szanse pojawiające się w otoczeniu, podejmowanie inicjatywy, pomysłowość i determinacja w realizacji celów.
11. Respektowanie praw ochrony własności intelektualnej.

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

I. Osoba przedsiębiorcza we współczesnym świecie: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, kompetencje przedsiębiorcze i metody ich doskonalenia, umiejętności interpersonalne, praca zespołowa, kreatywne myślenie, rola innowacji w przedsiębiorczości. Uczeń:

- 1) na wybranych przykładach identyfikuje cechy człowieka przedsiębiorczego, rozpoznaje je u siebie i określa związek zachowania się osoby przedsiębiorczej z szansami, jakie stwarza gospodarka rynkowa;
- 2) dostrzega znaczenie przedsiębiorczości, w tym innowacyjności i kreatywności, w życiu osobistym, społecznym i gospodarczym;
- 3) identyfikuje składowe kompetencji osoby przedsiębiorczej (w zakresie wiedzy, umiejętności, postaw) i zależności zachodzące między nimi, a także dokonuje analizy własnych kompetencji i przygotowuje plan rozwoju kompetencji przedsiębiorczych;
- 4) wyjaśnia rolę umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej jako składową kompetencji przedsiębiorczych oraz stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej we współdziałaniu z innymi;
- 5) rozpoznaje techniki wywierania wpływu na ludzi i stosuje sposoby obrony przed manipulacją;
- 6) stosuje techniki zarządzania czasem w pracy indywidualnej i zespołowej;
- 7) charakteryzuje etapy podejmowania decyzji i stosuje metody wspomagające ten proces;
- 8) wyjaśnia znaczenie pracy zespołowej, charakteryzuje główne bariery w budowaniu zespołu i organizuje jego pracę w celu realizacji określonego zadania;
- 9) wyjaśnia, na czym polega kreatywne myślenie i jego znaczenie w procesie identyfikacji szans rynkowych na nowe przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne;
- 10) charakteryzuje najważniejsze bariery oraz stosuje techniki pobudzające kreatywne myślenie w pracy indywidualnej i zespołowej;
- 11) rozróżnia rodzaje i źródła innowacji, a także wyjaśnia na wybranych przykładach ich wpływ na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw na rynku.

II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele projektu, planowanie zadań projektowych, budżet i harmonogram działań, role w projekcie i podział zadań, podsumowywanie zadań projektowych. Uczeń:

- 1) rozumie istotę projektu, identyfikuje i omawia poszczególne etapy projektu oraz charakteryzuje je na wybranym przykładzie;
- 2) definiuje cele projektu, wykorzystując technikę SMART;
- 3) wyróżnia zadania w projekcie i określa role w projekcie poszczególnych członków zespołu (na wybranym przykładzie);

- 4) przygotowuje harmonogram i prosty budżet projektowy na podstawie zebranych danych;
- 5) w czasie realizacji przykładowych zadań projektowych wprowadza zmiany do wcześniej zaplanowanych prac;
- 6) sporządza zwięzłe sprawozdania z przeprowadzonych zadań projektowych, analizując powstałe problemy i zidentyfikowane ryzyka.

III. Gospodarka rynkowa: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków, mechanizm rynkowy, podmioty gospodarki rynkowej, podmioty ekonomii społecznej, parametry charakteryzujące gospodarkę, budżet państwa i budżety jednostek samorządu terytorialnego, rola państwa w gospodarce, konsument na rynku, patriotyzm gospodarczy. Uczeń:

- 1) dostrzega znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym – w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej;
- 2) wykazuje zalety gospodarki opartej na mechanizmie rynkowym, doceniając fundamentalne wartości, na jakich się ona opiera (wolność gospodarcza, prywatna własność);
- 3) analizuje funkcje rynku i rozróżnia rodzaje rynków;
- 4) wyjaśnia prawo popytu i podaży oraz charakteryzuje czynniki wpływające na wielkość popytu i podaży;
- 5) określa zależności między podmiotami gospodarki rynkowej, w tym państwem, gospodarstwem domowym i przedsiębiorstwem;
- 6) identyfikuje podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (w tym produkt krajowy brutto – PKB, inflację, zatrudnienie, bezrobocie);
- 7) analizuje źródła wpływów i kierunki wydatków budżetu państwa oraz przykładowej jednostki samorządu terytorialnego, wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie państwa i gospodarki;
- 8) charakteryzuje organizacje i instytucje prokonsumenckie oraz potrafi korzystać z praw przysługujących konsumentom, w tym składać reklamację;
- 9) rozumie, na czym polega współczesny patriotyzm gospodarczy, i dostrzega jego przejawy m.in. w uczciwym prowadzeniu i rozwijaniu działalności gospodarczej w Polsce, płaceniu podatków w Polsce, wykorzystywaniu rodzimych technologii, kupowaniu polskich produktów.

IV. Finanse osobiste: pieniądź, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala zadłużenia, podatki, formy oszczędzania i inwestowania, ryzyko inwestycyjne, usługi bankowe, bezpieczeństwo elektronicznych usług finansowych, finansowe zabezpieczenie przyszłości, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach. Uczeń:

- 1) omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;
- 2) identyfikuje swoją postawę wobec pieniędzy oraz rozróżnia podstawowe postawy ludzi wobec pieniędzy, wymienia wady i zalety każdej z nich oraz omawia poziomy dojrzałości finansowej;
- 3) charakteryzuje najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów;
- 4) wyjaśnia podstawowe zasady tworzenia budżetu gospodarstwa domowego, formułuje praktyczne rady pozwalające poprawić jakość zarządzania budżetem oraz unikać i wyjść ze spirali zadłużenia;
- 5) wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem podatków, których podatnikami są członkowie gospodarstwa domowego;
- 6) wyjaśnia, z czego wynikają różnice między wynagrodzeniem brutto i netto;
- 7) dobiera odpowiednie sposoby rozliczeń i możliwe do zastosowania ulgi w podatku dochodowym od osób fizycznych (PIT);
- 8) rozróżnia formy oszczędzania i podstawowe formy inwestowania, ocenia je pod względem ryzyka, przewidywanych zysków i płynności;
- 9) ma świadomość pułapek związanych z wyborem podstawowych form oszczędzania i inwestowania, w tym inwestowania spekulacyjnego (z uwzględnieniem inwestycji alternatywnych), wykazuje różnice między inwestowaniem i hazardem oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania;
- 10) analizuje oferty usług banków oraz spółdzielczych kas oszczędnościowo-kredytowych w zakresie kont osobistych, kart płatniczych, lokat terminowych, kredytów i pożyczek oraz oferty pozabankowych instytucji pożyczkowych, uwzględniając realną stopę procentową, a także gwarancje depozytów;
- 11) rozumie zasady bezpieczeństwa i dostrzega zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej;
- 12) dostrzega konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę i jest świadomy efektów finansowych związanych z procentem składanym dla długiego okresu lokowania środków;
- 13) charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne) oraz rodzaje ubezpieczeń (osobowych i majątkowych) według różnych kryteriów i porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia nieruchomości lub pojazdów mechanicznych, ze szczególnym uwzględnieniem relacji zakresów ochrony i sum ubezpieczeń do wysokości składki;
- 14) charakteryzuje rodzaje papierów wartościowych i objaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;
- 15) krytycznie analizuje przykładowe umowy produktów finansowych (np. umowy kredytu lub pożyczki, ogólne warunki ubezpieczenia);

16) jest świadomy, że należy korzystać z różnorodnych i wiarygodnych źródeł informacji przed podjęciem decyzji finansowych;

17) ocenia przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym i formułuje rekomendacje, co zrobić, żeby nie paść ofiarą nieuczciwych praktyk.

V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy. Uczeń:

1) na podstawie analizy ścieżek kariery znanych ludzi oraz własnych oczekiwań planuje swoją karierę zawodową i wymienia jej etapy w czasie;

2) formułuje własne cele zawodowe zgodnie z zasadą SMART, z zachowaniem równowagi z planami w życiu prywatnym, i opisuje możliwości ich realizacji;

3) opracowuje plan swojej ścieżki edukacyjnej;

4) analizuje swoje kompetencje i zestawia je z zapotrzebowaniem na rynku pracy;

5) analizuje oferty pracy, wskazuje najbardziej i najmniej poszukiwane zawody oraz identyfikuje potencjalne trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne;

6) przygotowuje dokumenty aplikacyjne związane z ubieganiem się o pracę;

7) dokonuje autoprezentacji jako kandydat do pracy i na podstawie konstruktywnej informacji zwrotnej koryguje swoje wystąpienie;

8) rozumie zasady prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej;

9) wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracownika (w tym młodocianego) i pracodawcy;

10) na wybranych przykładach wymienia różnice między zatrudnieniem a samozatrudnieniem oraz analizuje ich zalety i wady;

11) identyfikuje konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik – pracodawca.

VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. Uczeń:

1) rozumie istotę procesu zarządzania przedsiębiorstwem i dostrzega znaczenie zarządzania w osiąganiu celów przedsiębiorstwa;

2) dyskutuje na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą;

3) inspirując się doświadczeniami własnymi i znanych przedsiębiorców oraz bazując na zebranych informacjach z rynku (zachowania klientów i konkurentów), znajduje pomysły na własną działalność gospodarczą i ocenia je pod względem innowacyjności;

4) w ramach pracy projektowej przygotowuje w zespole wstępną koncepcję własnego biznesu;

5) ma świadomość znaczenia ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności;

- 6) analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsiębiorstwa;
- 7) identyfikuje możliwe źródła finansowania działalności przedsiębiorstw;
- 8) prognozuje efekty finansowe projektowanego przedsiębiorstwa na podstawie zestawienia planowanych przychodów i kosztów;
- 9) rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie, w tym przejawy korupcji w życiu gospodarczym, oraz rozumie istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw;
- 10) dokonuje prezentacji koncepcji własnego biznesu i na podstawie komunikatów zwrotnych modyfikuje jej elementy.