

Wymagania edukacyjne *Krok w biznes i zarządzanie 1. Zakres podstawowy (klasa 1)*

Wymagania na poszczególne oceny				
konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń:	rozszerzające (ocena dobra) Uczeń:	dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń:	wykraczające (ocena celująca) Uczeń:
I. Osoba przedsiębiorcza				
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia, czym jest przedsiębiorczość, • wyjaśnia różnice między komunikacją społeczną a komunikacją interpersonalną, • odróżnia komunikację werbalną od komunikacji niewerbalnej, • wyjaśnia, na czym polega wywieranie wpływu na ludzi, 	<ul style="list-style-type: none"> • wymienia cechy osoby przedsiębiorczej, • identyfikuje elementy, które składają się na kompetencje osoby przedsiębiorczej, • wyjaśnia, czym są bariery komunikacyjne i podaje ich przykłady, • wymienia techniki pozytywnego wywierania wpływu na ludzi, 	<ul style="list-style-type: none"> • identyfikuje swoje mocne i słabe strony, a następnie posiadane cechy osoby przedsiębiorczej, • określa własne kompetencje przedsiębiorcze, • określa, jakie znaczenie ma umiejętność komunikacji jako element kompetencji przedsiębiorczych, • wymienia zasady skutecznych negocjacji, 	<ul style="list-style-type: none"> • określa związek między zachowaniami osoby przedsiębiorczej a szansami, które stwarza jej gospodarka rynkowa, • rozpoznaje wybrane techniki manipulacji i stosuje sposoby obrony przed manipulacją, 	<ul style="list-style-type: none"> • opracowuje plan rozwoju własnych kompetencji przedsiębiorczych,
II. Podejmowanie decyzji, praca zespołowa i kreatywne myślenie				
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia, na czym polega zarządzanie czasem, • wyjaśnia znaczenie pracy zespołowej, • wyjaśnia, czym są innowacje, 	<ul style="list-style-type: none"> • charakteryzuje etapy podejmowania decyzji, • wyjaśnia, na czym polega kreatywne myślenie i dlaczego pomaga ono w rozpoznawaniu szans rynkowych, 	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje wybrane metody wspomagające podejmowanie decyzji (np. burzę mózgów), • stosuje wybrane techniki pobudzające kreatywność, • wyjaśnia na podstawie wybranych przykładów, jak 	<ul style="list-style-type: none"> • stosuje wybrane techniki zarządzania czasem (m.in. planuje zadania z uwzględnieniem swoich ról życiowych), • rozpoznaje i omawia bariery oraz problemy 	<ul style="list-style-type: none"> • organizuje jako lider pracę hipotetycznego zespołu,

	<ul style="list-style-type: none"> • charakteryzuje główne bariery ograniczające kreatywne myślenie, • rozróżnia rodzaje innowacji, • wymienia przykłady źródeł innowacji, 	innowacje wpływają na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw,	w tworzeniu i funkcjonowaniu zespołów,	
III. Zarządzanie projektami				
<ul style="list-style-type: none"> • wyjaśnia istotę projektu, • wymienia przykładowe cechy lidera zespołu projektowego, • wymienia możliwe źródła finansowania projektu, 	<ul style="list-style-type: none"> • charakteryzuje czynniki decydujące o dobrej organizacji pracy zespołu, • wymienia i charakteryzuje role w projekcie, 	<ul style="list-style-type: none"> • definiuje cele projektu za pomocą metody SMART, • określa i charakteryzuje poszczególne etapy projektu na wybranym przykładzie, 	<ul style="list-style-type: none"> • przygotowuje strukturę prac projektowych, w tym określa zadania projektowe, • określa zadania i role poszczególnych członków zespołu na przykładzie wybranego projektu, • przygotowuje harmonogram i prosty budżet projektu, 	<ul style="list-style-type: none"> • weryfikuje na wybranym przykładzie harmonogram i budżet projektu oraz wprowadza konieczne zmiany w harmonogramie i budżecie, • identyfikuje główne problemy oraz ryzyka pojawiające się podczas realizacji projektu, a następnie dokonuje ich analizy w sprawozdaniu cząstkowym, • przygotowuje sprawozdanie z realizacji wybranego projektu,

IV. Gospodarka rynkowa

<ul style="list-style-type: none">• wyjaśnia, na czym polega rozwój społeczno-gospodarczy,• wymienia przejawy współczesnego patriotyzmu gospodarczego w życiu codziennym,• wymienia filary gospodarki rynkowej i je charakteryzuje,• wyjaśnia, czym są budżet państwa, nadwyżka budżetowa, deficyt budżetowy i dług publiczny,• wyjaśnia, czym jest rynek i jakie pełni funkcje w gospodarce,• wyjaśnia, na czym polega prawo popytu i prawo podaży,• wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>konsument, gwarancja, reklamacja, zakupy na odległość,</i>	<ul style="list-style-type: none">• określa rolę przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej,• wykazuje zalety gospodarki rynkowej,• analizuje dochody i wydatki budżetu państwa i przykładowej jednostki samorządu terytorialnego,• klasyfikuje rodzaje rynków według wybranych kryteriów,• wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące wielkość popytu,• wymienia i charakteryzuje pozacenowe czynniki kształtujące wielkość podaży,• wymienia i charakteryzuje podstawowe prawa konsumenta,	<ul style="list-style-type: none">• wymienia i omawia podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (PKB, inflację, zatrudnienie, bezrobocie),• wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie państwa i gospodarki,• wymienia i charakteryzuje główne modele struktur rynkowych (monopol, oligopol, konkurencję monopolistyczną, konkurencję doskonałą),• wyjaśnia zjawiska nadwyżki rynkowej i niedoboru rynkowego,• wymienia instytucje zajmujące się ochroną konsumentów oraz określa cele i zadania tych instytucji,• określa, czym jest patriotyzm zakupowy oraz jakie są jego przejawy w życiu codziennym,	<ul style="list-style-type: none">• określa zależności między podmiotami gospodarki rynkowej,• analizuje na przykładzie przebieg krzywej podaży i krzywej popytu,• podaje różnice między reklamacją niezgodności towaru z umową a gwarancją,	<ul style="list-style-type: none">• wykazuje negatywne skutki ograniczonej konkurencji i potrzebę przeciwdziałania jej,• wyznacza na prostych przykładach punkt równowagi rynkowej,• sporządza przykładową reklamację,
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

IV. Finanse osobiste

<ul style="list-style-type: none">• wyjaśnia, czym jest pieniądź,• wyjaśnia, czym jest postawa wobec pieniędzy,• wymienia i wyjaśnia podstawowe zasady tworzenia budżetu gospodarstwa domowego,• wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>podatki, osoba fizyczna, osoba prawna</i>,• wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce,• wyjaśnia, kto i od czego płaci podatek PIT,• definiuje dochód, przychód i kwotę wolną od podatku.	<ul style="list-style-type: none">• wymienia cechy pieniądza,• rozróżnia wybrane typy postaw ludzi wobec pieniędzy,• wymienia zalety i wady wybranych typów postaw ludzi wobec pieniędzy,• określa podstawowe kategorie dochodów i wydatków gospodarstwa domowego,• określa i omawia funkcje podatków,• przedstawia sposoby obliczania podatku PIT.	<ul style="list-style-type: none">• charakteryzuje funkcje i formy pieniądza,• wyjaśnia zjawisko inflacji,• określa własną postawę wobec pieniędzy,• wyjaśnia, czym jest dojrzałość finansowa,• omawia praktyczne sposoby zarządzania budżetem domowym,• wymienia i opisuje podatki opłacane przez członków gospodarstwa domowego,• dobiera sposób rozliczeń podatku PIT i ulgi możliwe do zastosowania.	<ul style="list-style-type: none">• omawia obieg pieniądza w gospodarce,• podaje przyczyny i skutki inflacji,• charakteryzuje poziomy dojrzałości finansowej,• formułuje rady dotyczące unikania spirali zadłużenia oraz możliwości wyjścia z niej,• charakteryzuje rolę podatku VAT.	<ul style="list-style-type: none">• wymienia sposoby przeciwdziałania inflacji,• wyjaśnia, czym jest inteligencja finansowa,• omawia wpływ podatków na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych.
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------