

WYMAGANIA EDUKACYJNE – CZĘŚĆ 2 (poziom rozszerzony)

Zaleca się, aby podczas zajęć doceniać zwłaszcza:

- umiejętność dokonywania analizy dostępnych danych źródłowych;
- aktywność w dyskusjach oraz debatach tematycznych;
- współpracę w grupie, zgłaszanie własnych przykładów oraz pomysłów;
- zdolność interpretacji omawianych sytuacji oraz przykładów;
- umiejętność prezentowania własnego stanowiska;
- krytyczny dobór argumentów i kontrargumentów;
- dostrzeganie zależności między poszczególnymi prawami i zjawiskami społeczno-gospodarczymi;
- ciekawość i dociekliwość.

Wymagania edukacyjne							
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
FINANSE OSOBISTE I RYNEK FINANSOWY							
1.	Ryzyko inwestycyjne	- rodzaje ryzyka inwestycyjnego - profil inwestycyjny klienta rynku finansowego - dyrektywa MiFID	- rozumie, że inwestowanie wiąże się z ryzykiem, które można oszacować - rozdziela ryzyko systematyczne od niesystematycznego - wyjaśnia, w jakim celu przeprowadza się ankietę MiFID	- charakteryzuje na przykładach ryzyko systematyczne i niesystematyczne - omawia profile inwestycyjne klientów - wyjaśnia metody i sposoby ograniczania ryzyka inwestycyjnego	- dostrzega i wskazuje wszystkie czynniki, które wpływają na ryzyko systematyczne i niesystematyczne - wie i rozumie, jaki rodzaj inwestycji najlepiej pasuje do profilu inwestycyjnego klienta	- wskazuje mocne i słabe strony omówionych sposobów ograniczenia ryzyka - omawia wzajemne zależności między poszczególnymi rodzajami ryzyka - szacuje siłę poszczególnych rodzajów ryzyka	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - samodzielnie wykonuje analizę MiFID - interpretuje uzyskane wyniki - ocenia częstotliwość i prawdopodobieństwo wystąpienia ryzyka systematycznego i niesystematycznego
2.	Strategie inwestycyjne. Plan systematycznego oszczędzania	- rodzaje strategii inwestycyjnych - plan systematycznego oszczędzania - zasady skutecznego oszczędzania - bezpieczne plany oszczędzania	- wyjaśnia pojęcia: <i>strategia inwestycyjna</i> oraz <i>plan systematycznego oszczędzania</i> - zna i wskazuje różnice oraz podobieństwa między inwestowaniem a oszczędzaniem - zna główne zasady oszczędzania	- wskazuje czynniki, które wpływają na wybór strategii inwestowania - wymienia rodzaje strategii inwestycyjnych i planów systematycznego oszczędzania - dostrzega poziom ryzyka, jaki towarzyszy wybranym formom inwestowania i oszczędzania	- zna strategie inwestycyjne i potrafi je omówić na przykładach - wskazuje na różnice w poszczególnych formach oszczędzania - oblicza należny zysk z lokaty bankowej i konta oszczędnościowego	- dokonyuje analizy porównawczej wszystkich form inwestowania i oszczędzania - omawia długoterminowe korzyści, związane z inwestowaniem i oszczędzaniem	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - interpretuje znaczenie kapitalizacji odsetek, horyzontu inwestycyjnego oraz wielkości zainwestowanego kapitału do zysku i poziomu ryzyka

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
3.	Instrumenty rynku pieniężnego	- rynek pieniężny - bony skarbowe - operacje otwartego rynku - certyfikaty depozytowe - krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw - depozyty i lokaty międzybankowe	- wie, że na rynku finansowym przeprowadza się transakcje gotówkowe i bezgotówkowe - przedstawia przykłady instrumentów rynku pieniężnego	- wskazuje, które przykłady instrumentów rynku pieniężnego są dostępne dla inwestorów indywidualnych i instytucjonalnych - zna podstawowe zasady nabywania poszczególnych instrumentów	- wskazuje wady i zalety poszczególnych instrumentów rynku pieniężnego - dopasowuje wybrany instrument do określonego typu inwestora indywidualnego lub instytucjonalnego
					- wyjaśnia na przykładach kryteria podziału instrumentów rynku finansowego - ocenia ich poziom ryzyka oraz porównuje z innymi instrumentami finansowymi, np. lokatami i obligacjami skarbowymi
4.	Fundusze inwestycyjne	- fundusze otwarte, zamknięte i specjalistyczne - jednostki uczestnictwa w TFI - rodzaje emisji certyfikatów inwestycyjnych - podział funduszy ze względu na sposób i kierunek inwestycji - fundusz parasolowy - koszty inwestowania za pośrednictwem TFI	- zna podział funduszy - wie i rozumie, na czym polega działalność funduszy inwestycyjnych - dostrega, że z inwestowaniem w fundusze, niezależnie od ich typu, wiąże się ryzyko systematyczne lub niesystematyczne	- rozumie, że fundusze są alternatywą dla bezpiecznych lokat i ryzykownego samodzielnego inwestowania, np. w akcje - omawia podstawowe kryteria podziału funduszy inwestycyjnych - wskazuje, że jednostka uczestnictwa nie jest papierem wartościowym	- omawia poziom ryzyka oraz sposób podziału alokowanych środków w poszczególne fundusze inwestycyjne - wie, jakie czynniki mają wpływ na wartość jednostek uczestnictwa i koszt zakupu jednostek
					- wskazuje, jakie typy funduszy są wskazane dla poszczególnych profili inwestycyjnych klientów - wskazuje wady i zalety oraz ograniczenia poszczególnych typów funduszy
					- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - omawia konsekwencje nadpłynności sektora bankowego - wyjaśnia, jakie znaczenie dla funkcjonowania banków i innych instytucji finansowych mają instrumenty rynku pieniężnego
					- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - potrafi oszacować całkowity koszt inwestycji w poszczególne typy funduszy i ich wartość w przyszłości - wyjaśnia, na czym polega możliwość optymalizacji podatkowej w przypadku inwestowania za pośrednictwem funduszy

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
5.	Instrumenty rynku kapitałowego	- podział rynku kapitałowego - instrumenty rynku kapitałowego - dźwignia finansowa	- zna pojęcie <i>rynek kapitałowy</i> i wskazuje, że jest on częścią rynku finansowego - wyjaśnia, czym akcje różnią się od obligacji - wie, że instrumenty pochodne wiążą się z dużym ryzykiem	- zna podział rynku ze względu na strony transakcji i stopień regulacji - dokonyje podziału papierów wartościowych dostępnych na rynku kapitałowym - wie i rozumie, jak działa mechanizm dźwigni finansowej	- wskazuje najważniejsze wady i zalety inwestowania w poszczególne typy papierów wartościowych - wie i rozumie, że w przypadku inwestowania mamy do czynienia z ceną nominalną, emisijną i rynkową - szacuje poziom ryzyka, związany z poszczególnymi inwestycjami - określa poziom ryzyka, związany z działaniem dźwigni finansowej	- wskazuje wszystkie uprawnienia akcjonariuszy i obligatariuszy - omawia czynniki, wpływające na zmiany cen papierów wartościowych - dokonyje obliczeń wartości przykładowego prawa poboru i prawa do akcji	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wyjaśnia, jakie czynniki powinien brać pod uwagę inwestor, zajmując pozycję krótką lub długą w kontraktach terminowych - dokonyuje analizy porównawczej wszystkich typów papierów wartościowych i przedstawia rekomendacje dla inwestorów w zależności od poziomu ich wiedzy, akceptacji ryzyka, horyzontu inwestycji, wielkości alokowanych środków i innych czynników

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
6.	Zasady nabywania instrumentów finansowych	- zasady kupna i sprzedaży instrumentów finansowych na rynku kapitałowym - samodzielne inwestowanie na giełdzie - błędy poznawcze inwestorów giełdowych	- wie, że akcje można kupić na rynku pierwotnym i wtórnym, a obligacje skarbowe za pośrednictwem banków PKO BP i PEKAO SA - rozumie, że aby samodzielnie inwestować, należy założyć rachunek w domu maklerskim - wskazuje przynajmniej po jednym przykładzie pułapek inwestycyjnych oraz błędów poznawczych inwestorów	- wskazuje na różnice między kupowaniem a zapisywaniem się na akcje oraz między kupnem obligacji korporacyjnych a skarbowych - wskazuje cechy i postawy inwestora, które mogą zarówno wpłynąć na jego sukces inwestycyjny, jak i ryzyko utraty części lub całości środków finansowych	- wie, i krok po kroku wyjaśnia, jak zacząć samodzielnie inwestować na giełdzie - wskazuje podstawowe wady i zalety inwestowania w akcje, obligacje i za pośrednictwem funduszy inwestycyjnych - przedstawia koszty wybranych form inwestycji	- wie i rozumie, jaki wpływ na wartość papierów wartościowych oraz zysk lub stratę mogą mieć różne typy zleceń ich kupna lub sprzedaży - wyjaśnia psychologiczne uwarunkowania błędów poznawczych najczęściej popełnianych przy zakupie papierów wartościowych	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - uwzględnia, analizuje i porównuje inne niż wyłącznie cenowe czynniki wpływające na decyzje o nabyciu papierów wartościowych, np. poziom dywidendy, płynność akcji itp. - dokonyuje analizy porównawczej poszczególnych ofert kupna papierów wartościowych

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
7.	Alokacja środków w instrumenty finansowe. Metody wyboru akcji przez inwestorów giełdowych	• alokacja środków finansowych • elementy poszczególnych profili inwestycyjnych • wskaźniki giełdowe • rekomendacje giełdowe • zasady i formy zrównoważonego inwestowania (ESG)	• wie, że alokacja ma równoważyć portfel inwestycyjny zgodnie z celem, tolerancją ryzyka i horyzontem inwestycyjnym • podaje elementy profilu inwestycyjnego • wie, że są różne metody wybierania akcji przez inwestorów giełdowych • podaje definicję <i>zrównoważonych finansów</i>	• omawia cztery czynniki, z których jest zbudowany profil inwestycyjny • rozróżnia analizę techniczną od analizy fundamentalnej • wie, w jakim celu są sporządzane rekomendacje giełdowe • omawia na przykładzie dowolną formę zrównoważonych finansów	• przedstawia na przykładach cztery czynniki, z których jest zbudowany profil inwestycyjny • omawia cele zrównoważonego finansowania i ich znaczenie dla inwestorów, jak i podmiotów emitujących, np. zielone obligacje	• porównuje i interpretuje korzyści i wyzwania, związane z korzystaniem z wielu metod wyboru akcji • analizuje poszczególne wskaźniki giełdowe np. wskaźnik C / Z • ocenia poziom ryzyka instrumentów finansowych w ramach zrównoważonych finansów	• samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • porównuje zrównoważone finanse z klasycznymi formami inwestycyjnymi • wyjaśnia przyczyny ich rosnącej popularności oraz skutki dla całego rynku finansowego

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
8.	Analiza ogólnych warunków ubezpieczenia (OWU)	- wytyczne dla OWU - wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności	- wie, że do każdej umowy ubezpieczeniowej muszą zostać dołączone OWU lub tzw. karta produktu - wie, że nie ma uniwersalnego OWU i na jego treść wpływa wiele czynników, np. rodzaj ubezpieczenia - rozumie, że potwierdzeniem zawarcia umowy jest polisa	- podaje trzy wytyczne dla OWU - dostrega znaczenie takich pojęć, jak: wyłączenie lub ograniczenie odpowiedzialności - wskazuje, jakie najważniejsze elementy, czyli tzw. warunki OWU, powinny zostać zawarte w OWU	- wskazuje sytuacje, w których mogą mieć miejsce wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności - omawia na przykładach różnicę między OWU a kartą produktu - wyjaśnia najważniejsze różnice zawarte w OWU dla przykładowych typów ubezpieczeń, np. ubezpieczenia na życie i ubezpieczeń turystycznych
				- wyjaśnia, na jakich zasadach pobiera się składki - ubezpieczeniowe i wypłaca ewentualne odszkodowania - ocenia zasadność wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności - szczegółowo analizuje poszczególne warunki przykładowych OWU i rozumie zawarte w nich pojęcia - zna terminy i procedury związane z wypłatą odszkodowania oraz odstępowaniem od zawartej umowy ubezpieczeniowej	- wykraczające (ocena celująca) - Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: - samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - rozumie i wyjaśnia, na jakich zasadach zmienia się wysokość składki ubezpieczeniowej, wynikająca z jej indeksacji - wskazuje czynniki, które są adekwatne do ochrony ubezpieczeniowej - dostrega i rozumie, które zapisy w OWU mogą być niezrozumiałe lub niejednoznaczne dla klienta i wie, co w takiej sytuacji należy zrobić

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	
9.	Wpływ podatków na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe	- funkcje podatków - zasady podatkowe - wpływ podatków na gospodarkę	- zna podstawowe funkcje i cechy podatków - rozumie, że przestrzeganie zasad podatkowych ma wpływ na gospodarkę i budżet państwa	- opisuje cztery główne funkcje podatków w gospodarce - wymienia przykładowe zasady podatkowe - rozumie, że wysokość opodatkowania w inny sposób oddziałuje na konsumentów, przedsiębiorców i państwo	- opisuje i charakteryzuje zasady podatkowe - wyjaśnia na przykładach, jak obieg podatków wpływa na poszczególne podmioty gospodarcze	- ocenia zasadność stosowanych zasad podatkowych - wyjaśnia zależności między niskimi i wysokimi stopami opodatkowania oraz omawia przyczyny i skutki ekonomiczne i społeczne wzrostu bądź spadku konkretnych podatków, np. podatku VAT	- wyjaśnia i argumentuje, czy klasyczne zasady podatkowe Smitha mają zastosowanie we współczesnych gospodarkach w erze globalizacji - wymienia i ocenia sposoby i narzędzia, jakimi państwo realizuje politykę fiskalną - wskazuje dodatkowe ważne pojęcia związane z podatkami, takie jak np. progresywność i liniowość oraz dzień wolności podatkowej wraz z jego interpretacją

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
10.	Ochrona konsumenta na rynku usług finansowych	- instytucje finansowe wspierające klienta rynku finansowego - kampanie edukacyjne i informacyjne - składanie reklamacji na rynku finansowym	Uczeń - wymienia najważniejsze instytucje wspierające klienta na rynku finansowym - rozumie sens kampanii edukacyjnych i informacyjnych - wie, że w każdej sytuacji nieprawidłowości może złożyć reklamację	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także: - wskazuje podstawowe funkcje i zadania instytucji ochronnych i nadzorujących rynek finansowy - omawia główne cele kampanii edukacyjnych i informacyjnych - wie, co powinna zawierać reklamacja	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także: - wyjaśnia różnice między mediacjami i postępowaniem arbitrażowym i wie, w jakich przypadkach można z nich skorzystać - samodzielnie sporządza prostą reklamację do hipotetycznej sytuacji - wie, dlaczego należy reagować na niewłaściwe praktyki na rynku finansowym	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także: - ocenia zasadność i efektywność przeprowadzanych kampanii edukacyjnych i informacyjnych - rozumie i wie, jak należy postępować, w przypadku odrzucenia reklamacji składanej przez klienta - dostrzega przyczyny i skutki, jakie powstają w wyniku działania np. piramidy finansowej	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: - samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wskazuje przykłady współpracy poszczególnych instytucji i rekomenduje działania, które mogłyby dodatkowo zwiększyć bezpieczeństwo klienta na rynku usług finansowych

Wymagania edukacyjne						
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:
			RYNEK PRACY I ZATRUDNIENIE			
11.	Rynek pracy	- popyt i podaż na pracę - mierniki rynku pracy - równowaga na rynku pracy - przeciwdziałanie bezrobociu - metody aktywne i pasywne	- wie i rozumie, kiedy mamy do czynienia z rynkiem pracownika, a kiedy z rynkiem pracodawcy - wymienia podstawowe mierniki rynku pracy - rozumie, że państwo może stosować różne metody aktywne i pasywne łącznie, aby poprawić sytuację na rynku pracy	- wyjaśnia na prostych przykładach, co oznaczają pojęcia: <i>popyt na pracę</i> i <i>podaż pracy</i> - wymienia przykładowe czynniki wpływające na popyt na pracę i podaż pracy - podaje wzory na podstawowe mierniki rynku pracy - podaje przykłady konkretnych działań państwa w zakresie zwalczania bezrobocia lub przeciwdziałania mu	- wyjaśnia, na czym polega w teorii równowaga na rynku pracy - omawia szczegółowo większość czynników wpływających na rynek pracy - dokonuje prostych obliczeń, korzystając z mierników rynku pracy i interpretuje wyniki - wskazuje funkcje i znaczenie podstawowych instytucji rynku pracy	- ocenia i uzasadnia, jak na rynek pracy wpływa podnoszenie płacy minimalnej czy tzw. drenaż mózgów - wskazuje na postawy obywateli względem pracy, analizuje ich przyczyny i omawia skutki, odnosząc się do realnych przykładów z gospodarki - wskazuje, dlaczego niskie bezrobocie może oddziaływać pozytywnie i negatywnie na postawy i zachowania ludzi oraz całą gospodarkę
						- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - ocenia, które z działań państwa w zakresie zwalczania bezrobocia jest najskuteczniejsze i uzasadnia swój punkt widzenia, odnosząc się do weryfikowalnych źródeł

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
12.	Rynek pracy – rozpoznanie własnego potencjału dla rynku pracy	• znaczenie piramidy Masłowa • motywacja • koncepcja uczenia się przez całe życie • wolontariat • praktyka zawodowa • staż i praktyka absolwencka	• wskazuje pięć rodzajów głównych potrzeb w piramidzie Masłowa • wie, że koncepcja uczenia się przez całe życie jest coraz powszechniejsza • rozumie, że wolontariat oraz inne formy zdobywania doświadczenia zawodowego są dobrze postrzegane na rynku pracy	• podaje przykłady motywacji pozytywnej i negatywnej • wie, gdzie i jak umieścić w CV informacje o praktykach, stażach i wolontariacie • wskazuje podstawowe różnice i podobieństwa między praktykami zawodowymi a stażami i praktykami absolwenckimi	• podaje sposoby wykorzystywania piramidy potrzeb Masłowa przez pracodawców organizujących stanowiska pracy • wymienia działania, jakie może podjąć człowiek, aby rozwinąć swój potencjał zawodowy i elastyczniej dostosować się do zmieniających się warunków na rynku pracy • wyjaśnia, jakie korzyści wolontariat daje wolontariuszowi i organizacji, w której działa
				• omawia szczegółowo koncepcję uczenia się przez całe życie i podaje konkretne przykłady, jak zwiększa to szanse kandydata na rynku pracy • omawia prawne aspekty wolontariatu oraz samodzielnie przygotowuje analizę SWOT działalności w wolontariacie	• samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • omawia zasadność stosowania określonego systemu motywacyjnego i wskazuje na jego umocowanie w piramidzie Masłowa oraz jej rozbudowanej wersji

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
13.	Metody poszukiwania pracy. Proces rekrutacji	• aktywne i pasywne metody poszukiwania pracy • rekrutacja wewnętrzna i zewnętrzna • niestandardowe metody rekrutacyjne • proces selekcji pracowników	• podaje definicje aktywnych i pasywnych metod poszukiwania pracy • wie, że proces rekrutacyjny jest uzupełniony o proces selekcyjny	• podaje przykłady aktywnych i pasywnych metod poszukiwania pracy • wskazuje różnice i podobieństwa między rekrutacją wewnętrzną i zewnętrzną • podaje przykład niestandardowej metody rekrutacyjnej • wie, że najpopularniejszą formą procesu selekcji jest rozmowa kwalifikacyjna	• ocenia zasadność i efektywność stosowanych metod aktywnych i pasywnych • wskazuje wady i zalety rekrutacji zewnętrznej i wewnętrznej oraz wie, kto i w jakim zakresie je prowadzi • wyjaśnia motywy, dla których niektórzy pracodawcy decydują się na niestandardowe metody rekrutacyjne • omawia je na prostych przykładach • podaje inne, niż rozmowa kwalifikacyjna, metody selekcji pracowników
				• ocenia efektywność niestandardowych metod rekrutacyjnych • wyjaśnia, jakie znaczenie dla pracodawcy i pracownika ma tzw. preboarding • uzasadnia i argumentuje, który z etapów rekrutacyjnych jest najtrudniejszy dla pracownika, a który dla pracodawcy	• samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • wskazuje cechy i umiejętności oraz znaczenie pracy tzw. headhuntera w odniesieniu do przykładowych branż, zawodów czy specjalizacji

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
14.	Rozwój przez wolontariat	- obszary wolontariatu - rozwój osobisty i zawodowy przez wolontariat - karta etyczna wolontariusza - rodzaje wolontariatu	- wskazuje przykładowe obszary, którymi zajmuje się wolontariat - wyjaśnia, czym jest karta etyczna wolontariusza	- zna podstawowe aspekty prawne wolontariatu - rozumie sens, znaczenie i zasadność funkcjonowania karty etycznej wolontariusza - wyjaśnia różnice i podobieństwa między wolontariatem szkolnym i pracowniczym - wie i rozumie, kto i na jakich zasadach wystawia zaświadczenie o wolontariacie	- podaje cechy, kompetencje oraz postawy wymagane w poszczególnych obszarach wolontariatu - wie, rozumie i wyjaśnia krok po kroku, jak rozpocząć działalność w wolontariacie - analizuje poszczególne zapisy w karcie etycznej wolontariusza i ocenia ich zasadność - podaje konkretne przykłady wolontariatu szkolnego i pracowniczego
				- podaje cechy, kompetencje oraz postawy wymagane w poszczególnych obszarach wolontariatu - wie, rozumie i wyjaśnia krok po kroku, jak rozpocząć działalność w wolontariacie - analizuje poszczególne zapisy w karcie etycznej wolontariusza i ocenia ich zasadność - podaje konkretne przykłady wolontariatu szkolnego i pracowniczego	- podaje przykłady i interpretuje przykłady podane w podręczniku - podaje na realnych przykładach, jakie efekty daje wolontariat, jakie kompetencje rozwija, w jaki sposób wzmacnia CV lub portfolio wolontariusza - proponuje przykłady możliwych do realizacji akcji w ramach wolontariatu szkolnego i samodzielnie opracowuje plan ich realizacji w klasie, w szkole lub poza szkołą

Numer lekcji		Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
				konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
				Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
15.	Formy zatrudnienia	- umowa o pracę - umowy cywilnoprawne (zlecenie i o dzieło) - umowa agencyjna - kontrakt menadżerski - okresy wypowiedzenia i sposoby rozwiązywania umów	- wymienia formy zatrudnienia wynikające z Kodeksu Pracy i Kodeksu Cywilnego - wymienia metody rozwiązywania umowy o pracę - wie, że różne formy zatrudnienia dają określone prawa i korzyści, ale mają również ograniczenia i wady	- omawia różnice i podobieństwa między trzema głównymi rodzajami umów o pracę - podaje przykłady informacji, jakie powinny się zawsze znaleźć w umowie o pracę - wskazuje podstawową różnicę między umową zlecenie i umową o dzieło oraz między umowami agencyjnymi a kontraktem menadżerskim	- wskazuje konkretne wady i zalety poszczególnych typów umów - wie, jakie obowiązują okresy wypowiedzenia poszczególnych typów umów - omawia na konkretnych przykładach sposoby rozwiązywania umów o pracę	- wie i rozumie, dlaczego umowa o pracę na czas nieokreślony jest najbezpieczniejszą formą zatrudnienia - dostrzega, że każda forma zatrudnienia wiąże się z określonymi kosztami dla pracodawcy i pracownika - samodzielnie czyta ze zrozumieniem wszystkie elementy umowy o pracę - wyjaśnia, w jakich sytuacjach stosowane są określone formy zatrudnienia	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wyjaśnia różnice między godzinami ponadwymiarowymi i nadliczbowymi - ocenia zasadność stosowanych form zatrudnienia z punktu widzenia pracodawcy, branży, specjalizacji i charakteru pracy	

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
16	Systemy i formy wynagradzania. Obliczanie wynagrodzeń	- wymienia główne systemy wynagradzania - wie i rozumie, że płaca netto to płaca brutto pomniejszona o różne formy obciążeń - wie, że wielkość kosztów pracy jest powiązana z formą zatrudnienia pracownika	- wyjaśnia różnice i podobieństwa między różnymi systemami wynagradzania - wskazuje przykładowe koszty pracy z tytułu umowy o pracę - zna podstawowe stawki podatkowe oraz ulgi podatkowe, które mają wpływ na wielkość wynagrodzenia	- wskazuje, w jakich branżach i zawodach dany system jest najczęściej stosowany - oblicza wynagrodzenie w systemie akordowym i prowizyjnym oraz zna zasady naliczania wynagrodzenia z tytułu umowy o pracę - wymienia wszystkie koszty pracy - wskazuje aspekty prawne związane z dokonywaniem wypłaty wynagrodzenia	- ocenia zasadność poszczególnych systemów wynagradzania - dostrzega powiązanie systemu wynagradzania z formą zatrudnienia oraz rodzajem branży czy wykonywanym zawodem - samodzielnie oblicza wynagrodzenie do hipotetycznej sytuacji, uwzględniającej różne ulgi, np. ulgę podatkową dla osób poniżej 26. roku życia	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - dokonuje analizy porównawczej poszczególnych systemów wynagradzania z punktu widzenia pracodawcy, pracownika oraz wpływów do budżetu państwa z tytułu składek ubezpieczeniowych i podatków - wie, jakie znaczenie dla gospodarki ma wysokość tzw. klina podatkowego	

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
17.	Kodeks etyki w przedsiębiorstwie	- etyka zawodowa - kodeksy branżowe - mobbing	Uczeń - podaje przykłady etyki zawodowej w konkretnych branżach - wie i rozumie, czym jest mobbing i dlaczego należy z nim walczyć	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także: - podaje przykłady kodeksów etyki - zna prawne uregulowania w Kodeksie Pracy dotyczące mobbingu - wie, że na mobbing trzeba zawsze reagować i podaje przykład antymobbingowego działania pracownika i pracodawcy	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także: - wymienia i opisuje na przykładach znaczenie poszczególnych kodeksów etycznych i branżowych - wymienia obszary, na które pozytywnie może wpłynąć kodeks etyczny - wie, jakie działania może podjąć pracownik i pracodawca w sytuacji, kiedy w miejscu pracy występuje mobbing	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także: - omawia przyczyny i skutki mobbingu z punktu widzenia pracodawcy, pracownika i wizerunku całego przedsiębiorstwa - ocenia efektywność działań podjętych przez pracodawcę i pracowników w ramach walki z mobbingiem	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: - samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wskazuje znaczenie etyki zawodowej w budowaniu przewag konkurencyjnych przedsiębiorstw

Wymagania edukacyjne							
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
			PRZEDSIĘBIORSTWO				
18.	Typy przedsiębiorstw	- przedsiębiorstwa prywatne i publiczne - przedsiębiorstwa produkcyjne, handlowe i usługowe - klasyfikacja firm ze względu na wielkość i formę organizacyjną - przedsiębiorstwa społeczne	- wyjaśnia, czym charakteryzuje się przedsiębiorstwo - wie, że firmy dzielą się na prywatne i publiczne oraz produkcyjne, handlowe i usługowe - rozumie, że istnieje wiele form organizacyjnych przedsiębiorstw w Polsce - definiuje, czym jest przedsiębiorstwo społeczne	- wyjaśnia różnice między przedsiębiorstwami prywatnymi i publicznymi oraz produkcyjnymi, handlowymi i usługowymi - wymienia nazwy wszystkich form organizacyjnych przedsiębiorstw w Polsce oraz wie, jak firmy dzielą się ze względu na wielkość - wie i rozumie, w jakim celu tworzone są przedsiębiorstwa społeczne	- prezentuje dane liczbowe dotyczące zatrudnienia oraz przychodów w klasyfikacji przedsiębiorstw ze względu na wielkość - rozumie i wyjaśnia różnice między JDG a spółkami osobowymi i kapitałowymi - zna kryteria oraz warunki, które musi spełnić przedsiębiorstwo społeczne	- wskazuje, który rodzaj działalności ze względu na formę organizacyjną jest wskazywany w wybranym rodzaju działalności produkcyjnej, handlowej lub usługowej - przedstawia wady i zalety każdej z form przedsiębiorstw - wymienia podstawy prawne wszystkich form organizacyjnych przedsiębiorstw w Polsce	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - omawia wszystkie typy przedsiębiorstw i wskazuje ich realne odpowiedniki w funkcjonującym otoczeniu ekonomicznym - wyjaśnia powody, dla których najpopularniejszą formą ze względu na wielkość są mikroprzedsiębiorstwa - analizuje wybór formy przedsiębiorstwa przez przyrząd kosztów, rentowności, posiadanego doświadczenia i kapitału

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
19.	Startup. Szablon tworzenia modelu biznesowego	- definicja startupu - cechy start-upów - modele biznesowe dla start-upów	- wie, że startupy to innowacyjne przedsięwzięcia biznesowe lub społeczne - rozumie, że każdy startup powinien działać na bazie modelu biznesowego i propozycji wartości	- wymienia cechy charakterystyczne start-upów - podaje nazwy modeli biznesowych i krótko je opisuje	- omawia poszczególne bloki w koncepcji Business Model Canvas (BMC) - podaje przykłady najważniejszych informacji, jakie powinny zostać zaprezentowane w koncepcji Value Proposition Canvas (VPC)
				- wymienia cechy charakterystyczne start-upów - podaje nazwy modeli biznesowych i krótko je opisuje	- omawia poszczególne bloki w koncepcji Business Model Canvas (BMC) - podaje przykłady najważniejszych informacji, jakie powinny zostać zaprezentowane w koncepcji Value Proposition Canvas (VPC)
20.	Biznesplan	- cele i struktura biznesplanu - próg rentowności - koszty stałe i zmienne	- wie, w jakim celu sporządza się biznesplan - wie, co mierzy próg rentowności i podaje definicję kosztów stałych i zmiennych	- omawia na przykładach cele wewnętrzne i zewnętrzne biznesplanu - wymienia główne elementy (punkty) biznesplanu - rozumie różnice między ilościowym i wartościowym programem rentowności oraz podaje przykłady kosztów stałych i zmiennych	- omawia wszystkie elementy biznesplanu - samodzielnie oblicza próg rentowności w ujęciu ilościowym i wartościowym do podawanych przykładów - wyjaśnia, co oznaczają skróty, takie jak PKD, PKWiU, REGON, NIP i gdzie w biznesplanie należy o nich wspomnieć
				- omawia wszystkie elementy biznesplanu - samodzielnie oblicza próg rentowności w ujęciu ilościowym i wartościowym do podawanych przykładów - wyjaśnia, co oznaczają skróty, takie jak PKD, PKWiU, REGON, NIP i gdzie w biznesplanie należy o nich wspomnieć	- samodzielnie przygotowuje biznesplan prostego przedsięwzięcia biznesowego - dostrzega fundamentalne znaczenie wizji i misji przedsiębiorstwa oraz planu marketingowego i finansowego firmy - interpretuje wyniki przykładowych obliczeń wskaźników rentowności
				- omawia na przykładach główne bariery i problemy, na jakie może natrafić właściciel start-upu, wdrażając omawiane w podręczniku modele biznesowe - wskazuje przykłady realizowanych przedsięwzięć, które stosują omawiane modele i ocenia ich efektywność	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wskazuje błędy, jakie może popełnić przedsiębiorca przygotowujący biznesplan - wskazuje i uzasadnia, które elementy biznesplanu są kluczowe dla np. banku przy udzielaniu kredytu na prowadzenie działalności gospodarczej

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
21.	Analiza otoczenia przedsiębiorstwa	- analiza PESTEL - analiza makrootoczenia 5 sił Portera w analizie - analiza mikrootoczenia - analiza SWOT - makro- i mikrootoczenia	- dostreaga różnicę między makro- i mikrootoczeniem - przedsiębiorstwa - wie i rozumie, że czynniki te ulegają zmianom - i przedsiębiorca musi się do tych zmian adaptować - wymienia nazwy analizy PESTEL i koncepcji 5 sił Portera i wskazuje, jakiego rodzaju otoczenia dotyczą	- wymienia i krótko opisuje sześć czynników makrootoczenia oraz charakteryzuje 5 sił Portera - wie i rozumie, że uzupełnieniem analizy PESTEL i koncepcji 5 sił Portera jest analiza SWOT	- wyjaśnia znaczenie siły oddziaływania i prawdopodobieństwa wydarzenia w analizie PESTEL - wie i rozumie, co należy zrobić, aby przeprowadzić analizę makrootoczenia - wskazuje znaczenie poszczególnych sił w koncepcji Portera - przygotowuje prostą analizę SWOT własnego potencjału oraz konkurencji
				- samodzielnie przygotowuje analizę PESTEL do wybranego przykładu działalności - dokonyuje analizy SWOT innych obszarów działalności, np. przewidywanej przyszłej konkurencji w danej branży	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - rekomenduje podjęcie konkretnych działań dla bohaterów omawianego w podręczniku przykładu - wskazuje ograniczenia z przygotowywaniem analizy PESTEL, takie jak np. pojawienie się tzw. czarnych łabędzi

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
22.	Analiza profilu klienta	• profil idealnego klienta • persona zakupowa • źródła pozyskiwania wiedzy o klientach • ankiety i wywiady w badaniach grupy docelowej	• wie, że narzędziami najczęściej stosowanymi w określaniu grupy docelowej i rozpoznawaniu jej potrzeb są profil idealnego klienta oraz persona zakupowa • wskazuje na różnicę między ankietami i wywiadami • formuluje przykładowe pytania do ankiet i wywiadów	• wyjaśnia różnicę między profilem idealnego klienta a personą zakupową • wskazuje obszary i badane cechy idealnego klienta • podaje przykładowe tematy rozmów z klientami • omawia rodzaje pytań zamieszczanych w ankietach i wskazuje na znaczenie raportu końcowego • podaje przykłady wywiadów i zna podstawowe zasady konstruowania wywiadu z klientem	• omawia zasady sporządzania profilu idealnego klienta oraz persony zakupowej • samodzielnie przygotowuje prostą ankietę i wywiad bezpośredni • zna i rozumie rodzaje wywiadów omawiane w podręczniku pod kątem wybranej metodologii	• wskazuje zastosowanie w praktyce profilu idealnego kandydata i persony zakupowej • dostarcza wady i zalety pytań zamkniętych i otwartych, zadawanych w czasie ankiet i wywiadów • przeprowadza ankietę i wywiad, interpretuje ich wyniki i przedstawia je w formie raportu końcowego	• samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • szczegółowo analizuje i porównuje efektywność różnych narzędzi pozyskiwania danych o klientach • dostarcza i analizuje wpływ czynników z makro- i mikrootoczenia, które wpływają na postawy, preferencje i zachowania grupy docelowej

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
23.	Wstępna koncepcja produktu. Propozycja wartości	• koncepcje produktu • oferowane wartości i korzyści	Uczeń • wymienia podstawowe informacje, które zakłada koncepcja produktu • wie i rozumie, że proponowane wartości produktu muszą być dla klienta proste i zrozumiałe	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także: • wyjaśnia, w jaki sposób funkcjonuje koncepcja MVP (Minimum Viable Product) i wymienia nazwy alternatywnych koncepcji MAP (Minimum Awesome Product) i SLC (Simple, Lovable, Complete) • wie i rozumie, co powinna zawierać propozycja wartości	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także: • wie i rozumie, co może zyskać początkujący przedsiębiorca, korzystając z koncepcji MVP • omawia pozostałe koncepcje produktu, MAP i SLC • wskazuje korzyści, jakie daje propozycja wartości	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także: • podaje przykłady zastosowania poszczególnych koncepcji w konkretnych przypadkach działalności gospodarczej • dostrzega i wyjaśnia znaczenie produktów w wersji demo • czy o charakterze próbek i prototypów w budowaniu przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: • samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • wskazuje z uzasadnieniem, która koncepcja jest ekonomicznie i wizerunkowo najbardziej efektywna w przypadku konkretnych rodzajów produktów, w określonych warunkach budżetowych • interpretuje i analizuje, w jakim kierunku może podążać firma po zastosowaniu omawianych koncepcji

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
24.	Przewaga konkurencyjna	- rodzaje przewag - źródła przewag - budowanie przewag	Uczeń - zna definicję pojęcia <i>przewaga konkurencyjna</i> - podaje przykład rodzaju oraz źródła przewagi konkurencyjnej - wie i rozumie, że budowanie przewag konkurencyjnych jest czasochłonnym procesem, składającym się z wielu etapów	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także: - wie, że przewagi konkurencyjne buduje się w określonym czasie i segmencie rynku - wymienia wszystkie rodzaje i źródła przewag konkurencyjnych - wskazuje cztery etapy budowania przewagi konkurencyjnej	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także: - omawia poszczególne rodzaje i źródła przewag konkurencyjnych - przedstawia konkretne działania, jakie powinien podjąć przedsiębiorca, aby zbudować swoje przewagi konkurencyjne	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: - analizuje na przykładach konkretnych produktów lub usług efektywność poszczególnych rodzajów i źródeł przewag konkurencyjnych - wyjaśnia, jak budowanie przewagi konkurencyjnej wpływa na reputację przedsiębiorstwa	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także: - samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - ocenia siłę wpływu poszczególnych czynników z makro- i mikrootoczenia na budowanie przewag konkurencyjnych - podaje przykłady udanych i nieudanych prób budowania przewag konkurencyjnych - wskazuje przyczyny sukcesów lub porażek omawianych przedsiębiorstw lub społecznych

Wymagania edukacyjne							
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
25.	Struktura zarządzania przedsiębiorstwem. Stanowisko pracy	- funkcje i etapy zarządzania - umiejętności kierownicze - formy struktur organizacyjnych - schematy struktur organizacyjnych - stanowisko pracy - zakres obowiązków - zasady na stanowisku pracy - organizacja komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie	- wskazuje cztery etapy zarządzania - zna trzy grupy umiejętności kierowniczych - wie i rozumie, że struktura organizacyjna przedsiębiorstwa jest zmienna i zależy od wielkości przedsiębiorstwa oraz rodzaju działalności - gospodarczej - podaje przykład dowolnej struktury organizacyjnej firmy - wie, że projektowanie stanowiska pracy jest procesem, rozłożonym na kilka etapów - wyjaśnia pojęcie zakresu obowiązków pracownika i dostrzega znaczenie komunikacji wewnętrznej w firmie	- omawia każdy z etapów zarządzania oraz wskazuje na podstawowe cechy i umiejętności techniczne, społeczne i koncepcyjne kierowników - wskazuje nazwy wszystkich struktur organizacyjnych oraz elementów tworzących strukturę organizacyjną - wymienia etapy projektowania stanowiska pracy oraz definiuje pojęcie <i>karty opisu stanowiska</i> - wie i rozumie, czemu służy opis stanowiska pracy - zna i rozumie kierunki przepływu informacji w przedsiębiorstwie	- wyjaśnia i uzasadnia, na jakim szczeblu zarządzania najbardziej pożądane są umiejętności odpowiednie: techniczne, społeczne i koncepcyjne - wskazuje podstawowe wady i zalety poszczególnych struktur zarządzania - wyjaśnia znaczenie ergonomii, bezpieczeństwa i higieny pracy, zrównoważonego rozwoju, kultury organizacyjnej, robotyzacji i automatyzacji dla projektowania stanowiska pracy - wie i rozumie, czym jest i jakie ma znaczenie plan komunikacji wewnętrznej w przedsiębiorstwie	- samodzielnie przygotowuje schemat organizacyjny przykładowego przedsiębiorstwa biznesowego lub społecznego - samodzielnie opracowuje wzór karty opisu stanowiska pracy - omawia poszczególne punkty planu komunikacji wewnętrznej przedsiębiorstwa - przedstawia i omawia wszystkie elementy struktury komunikacji wewnętrznej	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - analizuje i argumentuje zasadność stosowania wszystkich omawianych struktur organizacyjnych w przykładowych rodzajach działalności gospodarczej - krytycznie ocenia i wprowadza poprawki do przygotowanego schematu organizacyjnego przykładowej firmy - analizuje opracowany wzór stanowiska pracy i wprowadza ewentualne korekty i usprawnienia - wskazuje zależności między konkretnymi umiejętnościami kierowniczymi a budowaniem struktury organizacyjnej, projektowaniem stanowiska pracy i efektywnym zarządzaniem komunikacją wewnętrzną w firmie

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:	Uczeń spełnia wymagania rozszerzone, a także:	Uczeń spełnia wymagania dopełniające, a także:
26.	Zarządzanie zasobami ludzkimi	• cele i obszary zarządzania zasobami ludzkimi • zasady wynagradzania • metody motywowania • składniki i cechy systemu wynagradzania pracowników • system i metoda oceny pracowników • zasady zarządzania ludźmi	• wie i rozumie, że zasoby ludzkie, obok zasobów materialnych i finansowych, są ważnym czynnikiem wpływającym na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa • wymienia podstawowe składniki wynagrodzenia • rozumie, że składniki pozamaterialne mogą być ważnym czynnikiem motywacyjnym dla pracownika • dostrzega znaczenie sprawiedliwego oceniania i zarządzania pracownikami	• podaje obszary, które wchodzi w skład <i>zarządzania zasobami ludzkimi</i> • wskazuje przykładowe czynniki, które wpływają na wielkość wynagrodzenia • omawia przykładowe składniki wynagrodzenia • wymienia podstawowe składniki wynagrodzenia • wskazuje cechy dobrego systemu wynagradzania • zna i rozumie podstawowe cele oceniania pracownika oraz wymienia przykładowe metody oceny pracownika • wymienia przykładowe zasady efektywnego zarządzania zasobami ludzkimi	• wie, na czym polega spójność zarządzania zasobami ludzkimi ze strategią biznesową przedsiębiorstwa • omawia przykładowe pozapłacowe narzędzia motywacyjne i ocenia ich znaczenie dla motywacji pracownika • omawia metody oceny pracownika i wskazuje ich podstawowe wady i zalety • wskazuje cechy i kompetencje, jakie powinien mieć lider zespołu	• wie i rozumie, które składniki wynagrodzenia są obligatoryjne, a które uznaniowe i jak wpływają one na motywację do pracy • samodzielnie przygotowuje projekt oceny pracownika według dowolnej, omówionej w podręczniku metody • wskazuje, które zasady zarządzania zasobami ludzkimi mają największe znaczenie dla pracowników	• samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku • samodzielnie opracowuje system motywacji dla przykładowego stanowiska pracy wraz z uzasadnieniem • wskazuje, które metody oceniania pracowników sprawdzają się w określonych branżach i zawodach • omawia na przykładach możliwe i najczęstsze popełniane błędy przez osoby zarządzające zasobami ludzkimi

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
27.	Ustalenie wynagrodzeń	- regulamin wynagrodzenia - taryfikator wynagrodzeń - składki ubezpieczeniowe - fundusze poza-ubezpieczeniowe - obliczanie wynagrodzenia netto	- rozumie pojęcia <i>regulamin wynagrodzenia</i> i <i>taryfikator wynagrodzenia</i> - wie, że wynagrodzenie brutto jest obciążone obowiązkowymi odliczeniami - dostrega i rozumie różnice między poszczególnymi obowiązkowymi odliczeniami - rozumie, kto i na jakich zasadach, płaci zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych	- wyjaśnia, które czynniki i w jakim stopniu wpływają na kształt wynagrodzenia - wskazuje różnice między regulaminem i taryfikatorem wynagrodzenia - wskazuje przykładowe uprawnienia, jakie dają poszczególne ubezpieczenia społeczne i ubezpieczenie zdrowotne - zna i rozumie formułę obliczenia zaliczki na podatek dochodowy od osób fizycznych	- omawia funkcje regulaminu i taryfikatora wynagrodzenia - podaje wysokość składek na ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenie zdrowotne i fundusze pozaubezpieczeniowe - wskazuje wszystkie elementy, które muszą zostać uwzględnione podczas obliczania wynagrodzenia
				- oceniał, w jaki sposób regulamin i taryfikator wpływają na motywację pracownika oraz wskazuje najważniejsze zasady sporządzania regulaminu i taryfikatora wynagrodzenia - wyjaśnia, w jakim stopniu obligatoryjne odliczenia wpływają na wysokość wynagrodzenia netto i jaki jest sens takich odliczeń - samodzielnie oblicza wynagrodzenie netto z przykładowego wynagrodzenia brutto	- oceniał, w jaki sposób i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wskazuje zależności między systemem wynagrodzenia a formą zatrudnienia i oceniał ich wzajemną efektywność z punktu widzenia pracownika i pracodawcy - oceniał zasadność innego naliczania wynagrodzenia w przypadku osób pracujących w szczególnych warunkach lub wykonujących pracę o szczególnym charakterze

Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	Wymagania edukacyjne				
			konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)	dopełniające (ocena bardzo dobra)	wykraczające (ocena celująca)
28.	Zarządzanie operacyjne i procesy produkcyjne	- obszary zarządzania operacyjnego - zarządzanie produkcją - procesy - wytwórcze - bezpieczeństwo i higiena pracy - zasady ergonomii na stanowisku pracy	- podaje przykłady działań, które wchodzi w skład zarządzania operacyjnego - rozumie, jakie znaczenie dla prawidłowego przebiegu procesu produkcyjnego ma odpowiedni plan oraz przestrzeganie zasad ergonomii oraz bezpieczeństwa i higieny pracy	- wymienia obszary zarządzania operacyjnego oraz wie, że zarządzanie procesami produkcyjnymi to ważny element zarządzania operacyjnego - wskazuje na korzyści, jakie daje przedsiębiorstwu prawidłowy proces produkcyjny - wymienia przykładowe wewnętrzne przepisy i normy prawne funkcjonujące w przedsiębiorstwie	- omawia na przykładach poszczególne obszary zarządzania operacyjnego - wymienia i omawia elementy zarządzania procesem produkcyjnym - podaje przykłady zasobów wejściowych i wyjściowych oraz wskazuje najważniejsze punkty procesu produkcyjnego - podaje przykłady zasad ergonomii oraz bezpieczeństwa i higieny pracy na przykładowych stanowiskach produkcyjnych	- wskazuje zależności między poszczególnymi obszarami zarządzania operacyjnego a wybranymi elementami zarządzania procesami produkcyjnymi na konkretnych przykładach - omawia cechy charakterystyczne zasobów wejściowych, wyjściowych i procesu produkcyjnego oraz wyjaśnia na konkretnym przykładzie, jak działa model procesu wytwórczego - samodzielnie przygotowuje mapę procesu wytwarzania dowolnego produktu	- wymienia cechy, postawy i kompetencje niezbędne i pożądane do efektywnego zarządzania operacyjnego oraz zarządzania produkcją - wskazuje i uzasadnia, który z obszarów zarządzania operacyjnego jest organizacyjnie i technicznie najbardziej wymagający dla kierowników i pracowników - przygotowuje i przedstawia layout produkcji dowolnego produktu - wskazuje na konkretne zagrożenia i niebezpieczeństwa, wynikające z niewłaściwego layoutu produkcji oraz błędnie zapisanych zasobów wejściowych

Wymagania edukacyjne					
Numer lekcji	Temat z podręcznika	Pojęcia i zagadnienia (materiał rzeczowy)	konieczne (ocena dopuszczająca)	podstawowe (ocena dostateczna)	rozszerzone (ocena dobra)
			Uczeń	Uczeń spełnia wymagania konieczne, a także:	Uczeń spełnia wymagania podstawowe, a także:
29.	Instrumenty i działania marketingowe	- marketing mix - działania marketingowe - narzędzia marketingowe	- wymienia wszystkie elementy koncepcji marketing mix w wersji 4xP - wie i rozumie, że działania marketingowe to czynności, które promują produkt, budują markę i wizerunek oraz relacje z klientami - podaje przykład dowolnego, wspólnie stosowanego narzędzia marketingowego	- omawia wszystkie elementy koncepcji marketing mix w wersji 4xP - wie, jak skorzystać z koncepcji marketing mix przy planowaniu prostych działań marketingowych przedsiębiorstwa - omawia wybrane przykłady wspólnych narzędzi marketingowych	- przygotowuje prosty plan marketingowy na podstawie koncepcji marketing mix dowolnego produktu lub usługi - omawia szczegółowo etapy działań marketingowych i wskazuje ich zasadność oraz właściwą kolejność działań - proponuje konkretne narzędzia marketingowe wraz z uzasadnieniem ich użycia do przygotowanego planu marketingowego
				- wyjaśnia, w jaki sposób dobrze przygotowany plan działań marketingowych pozwala skutecznie budować przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa - wskazuje przykłady współczesnych narzędzi marketingowych stosowanych w praktyce biznesowej i ocenia ich efektywność w odniesieniu do przykładowych grup docelowych	- samodzielnie analizuje i interpretuje przykłady podane w podręczniku - wskazuje zastosowanie rozbudowanej koncepcji marketing mix, tzw. 7xP, w konkretnych rodzajach działalności gospodarczej - samodzielnie przygotowuje rozbudowany plan marketingowy przedsiębiorstwa na bazie koncepcji 7xP