

Marek Niesłuchowski

Krok w biznes i zarządzanie –
program nauczania
biznesu i zarządzania
w zakresie rozszerzonym
dla liceum ogólnokształcącego
i technikum



© 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	9
III. Procedury osiągania celów kształcenia i wychowania oraz proponowane środki dydaktyczne	120
IV. Kontrola, ocena i pomiar osiągnięć ucznia	124
V. Propozycja przydziału liczby godzin przeznaczonych na realizację poszczególnych działów programu	128
VI. Proponowana literatura dla nauczycieli	131
Załącznik 1. Wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla liceum ogólnokształcącego i technikum (zakres podstawowy i zakres rozszerzony)	133

Wstęp

Na III etapie edukacyjnym treści z zakresu przedsiębiorczości zostały ujęte jako zajęcia edukacyjne o nazwie: biznes i zarządzanie. Są one realizowane w ramach kształcenia ogólnego w zakresie podstawowym oraz w zakresie rozszerzonym, co umożliwia zdawanie tego przedmiotu na maturze. Opracowany program nauczania biznesu i zarządzania jest przeznaczony dla uczniów szkoły ponadpodstawowej – liceum ogólnokształcącego i technikum.

Punktem wyjścia do stworzenia publikacji *Krok w biznes i zarządzanie – program nauczania biznesu i zarządzania w zakresie rozszerzonym dla liceum ogólnokształcącego i technikum* było Rozporządzenie Ministra Edukacji i Nauki z dnia 6 lutego 2023 r. zmieniające rozporządzenie w sprawie podstawy programowej kształcenia ogólnego dla liceum ogólnokształcącego, technikum oraz branżowej szkoły II stopnia (Dz.U. z 2023 r. poz. 314).

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 wiadomości określonych w podstawie programowej – ściśle powiązanych z umiejętnościami i postawami, na które położono w tym dokumencie szczególny nacisk – w zakresie: zarządzania (zwłaszcza 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 kształci się u nich umiejętności elastycznego zachowania na rynku pracy i zarządzania, a także rozwija cechy przywódcze. Ponadto w procesie kształcenia niezmiernie ważne jest kształtowanie u uczniów szacunku do wartości będących fundamentem gospodarki rynkowej i społecznie odpowiedzialnego biznesu, jak również 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 zakresie rozszerzonym jest opracowanie planu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, a następnie realizowanie projektu zespołowego, co pozwoli pogłębić kompetencje przywódcze (w tym kierowania zespołem projektowym), umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem, a także zdolności przeprowadzania rozszerzonej analizy otoczenia społeczno-gospodarczego w dynamicznie zmieniającej się rzeczywistości. Realizacja wymienionych celów wymaga zwrócenia szczególnej uwagi na stosowanie w procesie edukacyjnym aktywizujących metod kształcenia, takich jak praca zespołowa, realizacja zadań metodą projektów, symulacje biznesowe, wykorzystywanie studiów przypadków biznesowych oraz środków dydaktycznych opierających się na nowych technologiach i narzędziach cyfrowych.

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 zaś 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 osiągania 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. Umieszczony na końcu programu załącznik 1 stanowi wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla liceum ogólnokształcącego i technikum (zakres podstawowy i zakres rozszerzony).

Krok w biznes i zarządzanie – program nauczania biznesu i zarządzania w zakresie rozszerzonym dla liceum ogólnokształcącego i technikum 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, a także pobudzania uczniów do aktywności oraz samodzielnego i kreatywnego myślenia.

Prezentowany program jest pierwszą częścią obudowy dydaktycznej niezbędnej w procesie nauczania, którą będą stanowić między innymi generator testów oraz różnorodne materiały dydaktyczne dostępne na stronie internetowej dlanauczyciela.pl.

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 (cele kształcenia, czyli wymagania ogólne, dla zakresu rozszerzonego obejmują również cele dla zakresu podstawowego). Koncepcja programu zakłada, że realizacja treści podstawy programowej pozwoli uczniom aktywnie działać i odnosić sukcesy na różnych polach – w wymiarze nie tylko biznesowym, lecz także prywatnym, rodzinnym, zawodowym i społecznym. Dlatego istotnymi aspektami kształcenia w zakresie biznesu i zarządzania są:

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 etapów zarządzania projektami oraz ryzyk związanych z realizacją każdego z nich,
5. identyfikowanie podstawowych rodzajów ryzyk związanych z realizacją projektów,
6. wyjaśnianie mechanizmów funkcjonowania gospodarki rynkowej, powiązań między jej podmiotami i poznanie roli państwa w procesach gospodarczych,
7. pogłębione rozumienie mechanizmu rynkowego, w tym zależności przyczynowo-skutkowych między popytem, podażą i ceną, stanu równowagi rynkowej,
8. rozróżnianie struktur rynkowych i wskazywanie ich zalet i wad z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta,
9. zaznajomienie się z prawami i instytucjami chroniącymi konsumenta,
10. rozumienie różnych postaw ludzi wobec pieniędzy oraz konsekwencji wynikających z tych postaw,
11. charakteryzowanie usług finansowych ważnych dla gospodarstwa domowego,
12. charakteryzowanie instrumentów inwestycyjnych pod kątem rentowności, płynności i ryzyka,
13. rozpoznawanie ryzyka inwestycyjnego i znajomość sposobów jego ograniczania,
14. rozumienie mechanizmu rynku pracy,
15. rozróżnianie form zatrudnienia, systemów płac i form wynagrodzeń,
16. rozumienie metod aktywnego poszukiwania pracy,
17. charakteryzowanie praw i obowiązków pracownika i pracodawcy,

18. pogłębione rozumienie zasad prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zależności między ryzykiem, innowacyjnością, konkurencyjnością i zyskownością,
19. wyjaśnianie zasad zarządzania przedsiębiorstwem,
20. rozumienie celów i funkcji zarządzania oraz roli skutecznego przywódcy w rozwoju przedsiębiorstwa,
21. 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. planowanie i wykonywanie zadań w realizowanych projektach,
6. stosowanie technik zarządzania projektami oraz narzędzi informatycznych wspierających ich realizację,
7. kierowanie zespołem projektowym,
8. samodzielne obserwacje zjawisk zachodzących w gospodarce i wyciąganie wniosków na podstawie tych obserwacji,
9. uwzględnianie prostych informacji gospodarczych oraz podstawowych wskaźników ekonomicznych w podejmowanych decyzjach dotyczących życia prywatnego i w planach na przyszłość,
10. pozyskiwanie i analizowanie danych (mierników i wskaźników), prognoz ekonomicznych dotyczących funkcjonowania gospodarki Polski, Unii Europejskiej i świata oraz podejmowanie na ich podstawie przemyślanych decyzji,
11. analizowanie biznesowych studiów przypadków (*case study*), interpretowanie zawartych w nich opisów procesów i zjawisk gospodarczych oraz biznesowych, a także identyfikowanie problemów i proponowanie rozwiązań,
12. wykorzystanie wiedzy o mechanizmie rynkowym i procesach gospodarczych w opracowaniu i realizacji projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego,
13. planowanie budżetu gospodarstwa domowego ze świadomością konsekwencji nadmiernego zadłużania się,
14. analizowanie wpływu podatków na budżet gospodarstwa domowego i możliwości wykorzystania ulg,

15. dobieranie oferty usług finansowych do własnych potrzeb,
16. dobieranie usług ubezpieczeniowych do potrzeb gospodarstwa domowego,
17. dobieranie odpowiednich form oszczędzania i inwestowania z uwzględnieniem towarzyszącego im ryzyka i adekwatnie do sytuacji gospodarstwa domowego,
18. dobieranie instrumentów inwestycyjnych adekwatnie do akceptowanego przez inwestora poziomu ryzyka,
19. analizowanie sytuacji na rynku pracy na podstawie danych i ofert pracy,
20. obserwowanie dynamicznie zmieniającego się rynku pracy i rozpoznawanie kompetencji na nim oczekiwanych,
21. sporządzanie dokumentów aplikacyjnych podczas ubiegania się o pracę,
22. znajomość i stosowanie sposobów podnoszenia kompetencji przywódczych oraz kompetencji osobistych i społecznych wymaganych na rynku pracy,
23. kształtowanie umiejętności autoprezentacji i formułowania konstruktywnych opinii zwrotnych,
24. samodzielne analizowanie zjawisk zachodzących w najbliższym otoczeniu i formułowanie na ich podstawie pomysłów na własny biznes,
25. przygotowanie do planowania własnej działalności gospodarczej,
26. przygotowanie do prowadzenia własnego biznesu i przedsięwzięć społecznych,
27. pozyskiwanie i analizowanie danych charakteryzujących wybrany rynek dóbr i usług oraz ocena jego potencjału dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego,
28. opracowanie biznesplanu dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, który uwzględnia aktualne trendy rynkowe, potrzeby potencjalnych klientów lub beneficjentów oraz istniejącą konkurencję,
29. stosowanie instrumentów marketingowych w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym,
30. przygotowanie do zarządzania różnymi zasobami przedsiębiorstwa, w tym przedmiotami własności intelektualnej,
31. prezentowanie własnego projektu z uwzględnieniem specyfiki odbiorców, przyjmowanie uwag krytycznych i odpowiadanie na pytania.

III. W sferze kształtowanie postaw:

1. dostrzeganie znaczenia i konieczności ciągłego doskonalenia kompetencji przedsiębiorczych w życiu osobistym i społeczno-gospodarczym,
2. gotowość do dyskusji, w tym przedstawiania swoich argumentów w ramach pracy zespołowej w czasie realizacji wybranego projektu,

3. dostrzeganie znaczenia kreatywnego myślenia w tworzeniu pomysłów na biznes oraz rozwiązywaniu problemów w życiu osobistym i zawodowym,
4. dostrzeganie roli informacji i badań ekonomicznych w podejmowaniu decyzji osobistych i w ramach zarządzania przedsiębiorstwem, państwem i jednostkami samorządu terytorialnego,
5. docenianie roli przedsiębiorców budujących w sposób odpowiedzialny konkurencyjną gospodarkę oraz dostrzeganie znaczenia wolności gospodarczej i własności prywatnej jako filarów społecznej gospodarki rynkowej,
6. dostrzeganie znaczenia etyki życia społeczno-gospodarczego i społecznej odpowiedzialności biznesu w procesie rozwoju gospodarczego,
7. przyjmowanie postaw patriotyzmu gospodarczego, rozumianego jako odpowiedzialność konsumentów i ludzi biznesu za dobrobyt gospodarczy i społeczny kraju,
8. dostrzeganie konsekwencji działań nieetycznych związanych z finansami,
9. świadomość zależności między zyskiem i ryzykiem na rynku finansowym,
10. świadomość konsekwencji związanych z nieodpowiedzialnym zadłużaniem się i mechanizmów wychodzenia ze spirali zadłużenia,
11. samoświadomość i przyjmowanie odpowiedzialności za swoją karierę zawodową,
12. docenianie roli postaw przedsiębiorczych pracowników w rozwoju biznesu i przedsięwzięć społecznych,
13. docenianie roli odpowiedzialnego pracodawcy,
14. docenianie roli przedsiębiorcy i osób zarządzających w osiągnięciu celów przedsiębiorstwa,
15. otwarcie na szanse pojawiające się w otoczeniu, podejmowanie inicjatywy, pomysłowość i determinacja w realizacji celów,
16. respektowanie praw ochrony własności intelektualnej,
17. dostrzeganie korzyści stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu dla różnych grup interesariuszy,
18. odwaga w przeciwdziałaniu nieetycznemu zachowaniu w zespole w trakcie realizacji projektu,
19. dostrzeganie znaczenia prac przygotowawczych w osiągnięciu sukcesu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego,
20. docenianie znaczenia zasobów niematerialnych, w tym własności intelektualnej, w tworzeniu i rozwoju przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego,
21. motywacja do założenia i prowadzenia własnego biznesu,
22. determinacja w osiągnięciu założonych celów – projektowych, osobistych i zawodowych,
23. otwartość na modyfikację własnych planów w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu.

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

Klasa I

Dział programu	Zapis w podstawie programowej			Szczegółowe cele edukacyjne oraz osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych	Materiał nauczania
	treści nauczania	wymagania szczegółowe			
		poziom podstawowy	poziom rozszerzony		
Kompetencje przedsiębiorcze i współpraca z ludźmi	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: • przedstawia wielowymiarowość pojęcia przedsiębiorczość, • wymienia najważniejsze cechy i umiejętności osoby przedsiębiorczej, • omawia rolę przedsiębiorczości w życiu człowieka,	• wielowymiarowość pojęcia przedsiębiorczość • przedsiębiorczość jako cecha osobowości • najważniejsze cechy osoby przedsiębiorczej • rola przedsiębiorczości w życiu człowieka
		I.3. identyfikuje składowe kompetencji osoby przedsiębiorczej (w zakresie wiedzy,		• definiuje przedsiębiorczość jako kompetencję kluczową, • wymienia i omawia składowe kompetencji osoby	• przedsiębiorczość jako kompetencja kluczowa

		umiejętności, postaw) i zależności zachodzące między nimi, a także dokonuje analizy własnych kompetencji i przygotowuje plan rozwoju kompetencji przedsiębiorczych;		przedsiębiorczej i zależności między nimi (wiedza, umiejętności i postawy), • dokonuje diagnozy własnych kompetencji przedsiębiorczych, • opracowuje własny plan rozwoju kompetencji przedsiębiorczych,	• składowe kompetencji w zakresie przedsiębiorczości • diagnoza własnych kompetencji przedsiębiorczych • opracowanie własnego planu rozwoju kompetencji przedsiębiorczych • znaczenie planu rozwoju kompetencji przedsiębiorczych
		I.4. wyjaśnia rolę umiejętności w zakresie komunikacji interpersonalnej jako składową kompetencji przedsiębiorczych oraz stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej we współdziałaniu z innymi;		• wyjaśnia, czym jest komunikacja interpersonalna i wymienia jej typy, • omawia przebieg procesu komunikacji interpersonalnej, • charakteryzuje formy komunikacji niewerbalnej i ich znaczenie, • wymienia i omawia bariery komunikacyjne, • omawia zasady skutecznej komunikacji, • wyjaśnia znaczenie komunikacji interpersonalnej jako elementu kompetencji przedsiębiorczej,	• czym jest komunikacja interpersonalna • przebieg procesu komunikacji interpersonalnej • podział komunikacji interpersonalnej • formy komunikacji niewerbalnej i ich znaczenie • bariery komunikacyjne • zasady skutecznej komunikacji • znaczenie komunikacji interpersonalnej jako elementu kompetencji przedsiębiorczej
		I.5. rozpoznaje techniki wywierania wpływu na ludzi i stosuje sposoby		• wyjaśnia, czym jest wywieranie wpływ na ludzi, • odróżnia perswazję od manipulacji,	• czym jest wywieranie wpływu

		obrony przed manipulacją;		• wymienia i omawia techniki wywierania pozytywnego wpływu, • charakteryzuje reguły wywierania wpływu na ludzi, • charakteryzuje techniki manipulacji najczęściej stosowane w komunikacji interpersonalnej i sposoby obrony przed nimi, • rozpoznaje sytuacje, w których wpływanie na innych staje się manipulacją,	• podstawowe techniki wywierania pozytywnego wpływu • reguły wywierania wpływu na ludzi • szkodliwe techniki wpływania na innych ludzi • negatywne konsekwencje jako sposób wywierania wpływu • techniki manipulacji i sposoby obrony przed nimi
		I.8. wyjaśnia znaczenie pracy zespołowej, charakteryzuje główne bariery w budowaniu zespołu i organizuje jego pracę w celu realizacji określonego zadania;		• wyjaśnia, czym jest zespół, • charakteryzuje typy zespołów, • wyjaśnia, jakie znaczenie ma praca zespołowa, • definiuje efekt synergii w pracy zespołowej, • omawia zasady budowy zespołu i napotykane bariery, • charakteryzuje bariery i problemy w tworzeniu oraz funkcjonowaniu zespołu, • opisuje współpracę i organizację pracy w zespole, • omawia rolę zaufania w funkcjonowaniu zespołu,	• czym jest zespół • typy zespołów • korzyści wynikające z tworzenia zespołów • efekt synergii w pracy zespołowej • zasady budowania zespołu i napotykane bariery • podstawowe zasady organizowania pracy i kierowania zespołem

		I.6. stosuje techniki zarządzania czasem w pracy indywidualnej i zespołowej;		• wyjaśnia, jakie znaczenie ma zarządzania czasem, • dzieli zadania na pilne i niepilne oraz ważne i nieważne, • charakteryzuje techniki zarządzania czasem niezbędne w pracy indywidualnej i zespołowej, • omawia, na czym polega skuteczne planowanie, • planuje dzień z wykorzystaniem technik zarządzania czasem,	• czym jest zarządzanie czasem • korzyści wynikające z zarządzania czasem • techniki zarządzania czasem • planowanie zadań
		I.7. charakteryzuje etapy podejmowania decyzji i stosuje metody wspomagające ten proces;		• wyjaśnia, czym jest proces decyzyjny i jakie są jego etapy, • klasyfikuje decyzje według różnych kryteriów, • wymienia i omawia metody wspomagające podejmowanie decyzji, • wyjaśnia, jaką rolę odgrywają decyzje w zarządzaniu, • stosuje metody wspomagające proces decyzyjny,	• etapy podejmowania decyzji – proces decyzyjny • rodzaje decyzji • metody wspomagające podejmowanie decyzji
		I.9. wyjaśnia, na czym polega kreatywne myślenie i jego znaczenie w procesie identyfikacji szans rynkowych na nowe przedsięwzięcie		• wyjaśnia, czym jest kreatywność i kreatywne myślenie, • wymienia cechy osoby kreatywnej, • wyjaśnia, co sprzyja rozwijaniu kreatywności,	• czym jest kreatywność i kreatywne myślenie • co sprzyja rozwijaniu kreatywności • cechy osób kreatywnych • znaczenie kreatywnego myślenia

		biznesowe lub społeczne; I.10. charakteryzuje najważniejsze bariery oraz stosuje techniki pobudzające kreatywne myślenie w pracy indywidualnej i zespołowej;		• omawia znaczenie kreatywnego myślenia w rozpoznawaniu szans rynkowych, • charakteryzuje etapy kreatywnego myślenia, • wymienia i charakteryzuje techniki pobudzające kreatywne myślenie, • wymienia podstawowe bariery kreatywnego myślenia, • stosuje techniki wspomagające kreatywne myślenie,	w rozpoznawaniu szans rynkowych • etapy kreatywnego myślenia • bariery kreatywnego myślenia • techniki wspomagające 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 i źródła innowacji, • wyjaśnia, w jaki sposób innowacje wpływają na zdolności konkurencyjne przedsiębiorstw, • omawia znaczenie innowacji dla gospodarki i społeczeństwa, • wymienia i omawia źródła innowacji oraz sposoby ich wdrażania, • podaje przykłady innowacji w gospodarce,	• czym są innowacje • rodzaje innowacji • innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej • znaczenie innowacji dla gospodarki i społeczeństwa • źródła innowacji i ich wdrażanie
Zarządzanie projektami	II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele	II.1. rozumie istotę projektu, identyfikuje i omawia poszczególne etapy projektu oraz	I.1. odróżnia projekt od procesu i rozumie rolę projektów w zarządzaniu;	• wyjaśnia, czym jest projekt, • odróżnia projekt od procesu,	• istota projektu • różnice między projektem a procesem

	projektu, planowanie zadań projektowych, budżet i harmonogram działań, role w projekcie i podział zadań, podsumowywanie zadań projektowych. I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.	charakteryzuje je na wybranym przykładzie;	I.2. rozróżnia podejścia do zarządzania projektami i dopasowuje je do specyfiki projektu i jego celów;	• wymienia i charakteryzuje podstawowe fazy cyklu życia projektu, • wyjaśnia rolę projektów w zarządzaniu, • rozróżnia podejścia do zarządzania projektami, • dobiera podejście do zarządzania projektami zależnie od specyfiki projektu i jego celów,	• rola projektów w zarządzaniu • fazy projektów • rola projektów w zarządzaniu • różne podejścia do zarządzania projektami (nurt zwinny i nurt klasyczny)
--	--	---	---	---	--

		II.2. definiuje cele projektu, wykorzystując technikę SMART;	I.3. wykorzystując techniki kreatywnego myślenia, definiuje i prezentuje problem oraz formułuje i uzasadnia cele przygotowywanego projektu;	• wyjaśnia, czym jest definiowanie projektu, • wyznacza cele projektu metodą SMART, • wykorzystuje techniki kreatywnego myślenia do zdefiniowania problemu oraz sformułowania i uzasadnienia celów przygotowywanego projektu,	• czym jest definiowanie projektu • określenie problemu projektu • określenie celów projektu metodą SMART • techniki kreatywnego myślenia przydatne w definiowaniu projektu
			I.7. analizuje otoczenie projektu, w tym poszczególne grupy interesariuszy, i na tej podstawie doprecyzowuje cele projektu oraz określa wskaźniki realizacji zadań projektowych (kamienie milowe);	• analizuje otoczenie projektu (w tym poszczególne grupy interesariuszy), • charakteryzuje analizę PEST, • określa grupy interesariuszy występujące w projekcie, • doprecyzowuje cele projektu i określa kamienie milowe na podstawie analizy otoczenia,	• otoczenie projektu (wewnętrzne i zewnętrzne) • analiza otoczenia projektu (w tym poszczególne grupy interesariuszy) • macierz analizy interesariuszy • uszczegółowienie celów projektu na podstawie analizy otoczenia • kamienie milowe jako wskaźniki realizacji zadań projektowych
	II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele projektu, planowanie zadań projektowych, budżet i harmonogram	II.3. wyróżnia zadania w projekcie i określa role w projekcie poszczególnych członków zespołu (na wybranym przykładzie);	I.4. określa role w projekcie (wewnętrzne i zewnętrzne); I.5. dobiera członków zespołu projektowego; I.8. tworzy strukturę podziału prac dla zadań realizowanego projektu;	• określa zadania w projekcie, • tworzy strukturę podziału prac projektowych • omawia zasady i fazy tworzenia zespołu projektowego,	• określenie zadań w projekcie • tworzenie struktury podziału pracy • tworzenie zespołu projektowego • charakterystyka ról w projekcie

	działań, role w projekcie i podział zadań, podsumowywanie zadań projektowych. I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.		I.15. skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;	• przedstawia charakterystykę ról w projekcie, • omawia właściwy dobór członków zespołu na etapie inicjowania projektu, • dobiera członków zespołu projektowego, • wyjaśnia rolę komitetu sterującego i sponsora projektu,	• dobór członków zespołu na etapie inicjowania projektu • rola komitetu sterującego i sponsora projektu
	II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele projektu, planowanie zadań	II.5. w czasie realizacji przykładowych zadań projektowych wprowadza zmiany do wcześniej zaplanowanych prac;	I.6. identyfikuje cechy kierownika projektu pod kątem specyfiki danego projektu; I.10. zarządza czasem w projekcie i organizuje	• wymienia cechy skutecznego kierownika projektu, • omawia cele, rolę i obowiązki kierownika projektu,	• rola i obowiązki kierownika projektu • cechy skutecznego kierownika projektu • organizowanie pracy w zespole projektowym

	projektowych, budżet i harmonogram działań, role w projekcie i podział zadań, podsumowywanie zadań projektowych. I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.		prace zespołu projektowego; I.12. stosuje proste techniki motywowania członków zespołu w czasie realizacji zadań; I.15. skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;	• charakteryzuje organizowanie pracy zespołu projektowego, • organizuje prace zespołu, • wprowadza zmiany do wcześniej zaplanowanych zadań projektowych, • wyjaśnia, na czym polegają trudności w funkcjonowaniu zespołu projektowego, • wymienia i omawia sposoby motywowania członków zespołu,	• zarządzanie podziałem pracy w projekcie • trudności w funkcjonowaniu zespołu projektowego • sposoby motywowania członków zespołu
	I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia		I. 11. wykorzystuje wybrane techniki zarządzania projektami	• rozróżnia uniwersalne i specjalne metody zarządzania projektami,	• uniwersalne i specjalne metody zarządzania projektami

	do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.		na różnych etapach cyklu życia projektu oraz narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową; I.15. skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;	• rozróżnia metodę, metodykę i technikę zarządzania projektami, • omawia przykładowe metodyki zarządzania projektami, • charakteryzuje technikę PERT, • wykorzystuje poszczególne techniki zarządzania projektami w zależności od etapu cyklu życia projektu, • charakteryzuje narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową, • omawia problemy i zagrożenia stosowania narzędzi informatycznych w zarządzaniu projektami,	• metoda, metodyka a technika zarządzania i ich wykorzystanie projektami • wykorzystywanie poszczególnych technik zarządzania projektami w zależności od etapu cyklu życia projektu • rola narzędzi informatycznych w zarządzaniu projektami
	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	II.4. przygotowuje harmonogram i prosty budżet projektowy na podstawie zebranych danych;	I.9. określa budżet projektu i identyfikuje źródła jego finansowania; I.13. dostrzega ryzyka związane z zakresem, czasem i budżetem projektu i na ich podstawie wprowadza zmiany do wcześniejszego planu;	• wyjaśnia, czym jest harmonogram w projekcie, • omawia zasady tworzenia harmonogramu i ustalania kamieni milowych, • omawia budżet projektu i źródła jego finansowania • wymienia błędy w konstruowaniu harmonogramu i budżetu, • wymienia źródła finansowania projektów, • identyfikuje ryzyka związane z realizacją projektu i na ich podstawie	• czym jest harmonogram w projekcie • zasady tworzenia harmonogramu • wyznaczanie kamieni milowych i wpisanie ich do harmonogramu • funkcje harmonogramu • planowanie zasobów projektu • budżet projektu i źródła jego finansowania • zmiany w projekcie w wyniku analizy ryzyka

	I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.			wprowadza zmiany do wcześniejszego planu, • weryfikuje harmonogramu i budżetu projektu,	
	II. Zarządzanie projektami: specyfika projektu, zakres, etapy i cele projektu, planowanie zadań projektowych, budżet i harmonogram działań, role w projekcie i podział zadań,	II.6. sporządza zwięzłe sprawozdania z przeprowadzonych zadań projektowych, analizując powstałe problemy i zidentyfikowane ryzyka.	I.14. krytycznie analizuje przebieg projektu, sporządza sprawozdania z przeprowadzonych prac projektowych, prezentuje ich wyniki i wyciąga wnioski co do modyfikacji obecnego projektu i realizacji przyszłych projektów;	• wyjaśnia, czym jest sprawozdanie z realizacji projektu, • wymienia podstawowe zasady tworzenia sprawozdań projektowych, • omawia główne problemy wynikłe z trakcie realizacji projektu – przykłady, • wyjaśnia, na czym polega zamknięcie projektu,	• czym jest sprawozdanie z realizacji projektu • podstawowe zasady tworzenia sprawozdań projektowych • główne problemy wynikłe z trakcie realizacji projektu – przykłady • na czym polega zamknięcie projektu

	podsumowywanie zadań projektowych. I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.			• wprowadza zmiany w projekcie na podstawie sprawozdania z realizacji zadań projektowych,	• sprawozdanie końcowe a wyciąganie wniosków na przyszłość • doświadczenia projektowe i ich podział • przeglądy podsumowujące
	I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół		I.16. stosuje narzędzia myślenia projektowego (<i>design thinking</i>) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań;	• wyjaśnia, czym jest myślenie projektowe, • uzasadnia, że myślenie projektowe jest sposobem na innowacje, • omawia reguły i etapy myślenia projektowego, • stosuje narzędzia myślenia projektowego (<i>design</i>	• czym jest myślenie projektowe • myślenie projektowe jako sposób na innowacje • reguły myślenia projektowego • etapy myślenia projektowego

	projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu.			<i>thinking</i>) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań,	• narzędzia stosowane w myśleniu projektowym
	I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie,		I.17. określa kluczowe czynniki sukcesu realizacji projektu na podstawie doświadczeń ze zrealizowanego projektu. I.15. skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;	• wyjaśnia, czym jest sukces projektu i dlaczego należy go postrzegać z różnych perspektyw, • wymienia kluczowe czynniki sukcesu projektu, • wymienia przyczyny niepowodzenia projektu, • dokonuje analizy realizacji projektu pod kątem czynników sukcesu,	• czym jest sukces projektu • postrzeganie sukcesu z różnych perspektyw • kluczowe czynniki sukcesu projektu • przyczyny niepowodzenia projektu • analiza realizacji projektu pod kątem czynników sukcesu

	zakończenie projektu.				
Warsztat z realizacji projektu – wyjazd na zieloną szkołę	realizacja treści z podstawy programowej dla zakresu rozszerzonego „I. Zarządzanie projektami” w praktyce.				
Gospodarka rynkowa	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.	III.1. dostrzega znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym – w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej;		• wyjaśnia, czym jest rozwój społeczno-gospodarczy, • charakteryzuje znaczenie przedsiębiorczości w rozwoju społeczno-gospodarczym, • omawia wpływ przedsiębiorczości na gospodarkę w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej – przykłady, • charakteryzuje czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorczości, • przedstawia rolę przedsiębiorcy w rozwoju społeczno-gospodarczym, • wyjaśnia, na czym polega patriotyzm gospodarczy,	• czym jest rozwój społeczno-gospodarczy • wpływ przedsiębiorczości na rozwój społeczno-gospodarczy • wpływ przedsiębiorczości na gospodarkę w skali lokalnej, regionalnej, krajowej i globalnej – przykłady • czynniki warunkujące rozwój przedsiębiorczości • rola przedsiębiorcy • patriotyzm gospodarczy
	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji,		II.1. wyjaśnia pojęcie rzadkości i jej roli	• omawia rzadkość (pojęcie) i jej rolę w rozważaniach ekonomicznych,	• pojęcie rzadkości i jej rola w rozważaniach ekonomicznych

	struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.		w rozważaniach ekonomicznych; II.2. charakteryzuje czynniki produkcji, wyjaśniając szczególne znaczenie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w procesie produkcji;	• wyjaśnia, czym jest koszt alternatywny, • wymienia i omawia czynniki produkcji, • charakteryzuje znaczenie przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy w procesie wytwórczym,	• czym jest koszt alternatywny • czynniki produkcji • rola przedsiębiorczości oraz przedsiębiorcy w procesie wytwórczym
	III. Gospodarka rynkowa: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków,	III.2. wykazuje zalety gospodarki opartej na mechanizmie rynkowym, doceniając fundamentalne wartości, na jakich się ona opiera (wolność gospodarcza, prywatna własność);		• charakteryzuje gospodarkę rynkową i jej filary, • wymienia i omawia zalety gospodarki rynkowej, • wymienia i charakteryzuje podmioty gospodarki rynkowej,	• gospodarka rynkowa i jej filary • własność prywatna • system cen • wolność gospodarcza i konkurencja • społeczna gospodarka rynkowa

	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.	III.5. określa zależności między podmiotami gospodarki rynkowej, w tym państwem, gospodarstwem domowym i przedsiębiorstwem;		• charakteryzuje zależności między podmiotami gospodarki rynkowej,	• podmioty gospodarki rynkowej • zależności między podmiotami gospodarki
	III. Gospodarka rynkowa: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków, mechanizm rynkowy, podmioty gospodarki rynkowej, podmioty ekonomii społecznej, parametry charakteryzujące gospodarkę, budżet	III.3. analizuje funkcje rynku i rozróżnia rodzaje rynków;	II.3. rozróżnia struktury rynkowe: monopol, oligopol, konkurencję monopolistyczną, konkurencję doskonałą oraz dyskutuje na temat ich wad i zalet z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta; II.4. dostrzega negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku; II.5. wskazuje rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia	• wymienia i omawia funkcje rynku w gospodarce, • rozróżnia rodzaje rynków, • charakteryzuje struktury rynkowe i ich wady oraz zalety z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta, • wskazuje rodzaje niedozwolonych praktyk ograniczających konkurencję między przedsiębiorcami i wyjaśnia ich negatywny wpływ na gospodarkę rynkową,	• funkcje rynku w gospodarce • rodzaje rynków • struktury rynkowe i ich wady oraz zalety z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta • rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami • negatywne skutki ograniczonej konkurencji

	państwa i budżety jednostek samorządu terytorialnego, rola państwa w gospodarce, konsument na rynku, patriotyzm gospodarczy. II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw,		konkurencji między przedsiębiorcami, i potrafi wyjaśnić ich negatywny wpływ na gospodarkę rynkową;	• wymienia negatywne skutki ograniczonej konkurencji,	
--	---	--	---	---	--

	znaczenie konsumenta w gospodarce.				
	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. II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży,	III.4. wyjaśnia prawo popytu i podaży oraz charakteryzuje czynniki wpływające na wielkość popytu i podaży;	II.6. analizuje wykresy z krzywymi popytu i podaży, uwzględniające zmiany jednego z parametrów i przesunięcie punktu równowagi cenowej, oraz wyjaśnia pojęcia nadwyżki i niedoboru na rynku; II.7. analizuje wpływ ceny minimalnej i maksymalnej na sytuację rynkową; II.23. poprawnie posługuje się terminami ekonomicznymi oraz korzysta z tradycyjnych i elektronicznych źródeł informacji gospodarczych.	• definiuje prawo popytu i prawo podaży, • wymienia i omawia czynniki wpływające na wielkość popytu i wielkość podaży, • analizuje krzywą popytu i krzywą podaży, • definiuje nadwyżkę i niedobór na rynku, • przedstawia relacje między wielkością popytu i podaży a ceną równowagi rynkowej oraz nadwyżką i niedoborem na rynku, • charakteryzuje wpływ ceny minimalnej/maksymalnej na sytuację rynkową,	• prawo popytu i prawo podaży • czynniki wpływające na wielkość popytu i wielkość podaży • cena maksymalna i cena minimalna • analiza krzywej popytu i krzywej podaży • nadwyżka i niedobór na rynku • wpływ ceny minimalnej i ceny maksymalnej na sytuację rynkową

	równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.				
	III. Gospodarka rynkowa: przedsiębiorczość w gospodarce rynkowej, cechy gospodarki rynkowej, rodzaje rynków, mechanizm rynkowy, podmioty gospodarki rynkowej,	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	II.22. wyjaśnia znaczenie konsumenta w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej, charakteryzuje zadania rzecznika konsumentów i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz ich rolę w gospodarce;	• definiuje konsumenta, • wymienia i omawia prawa konsumenta, • wymienia i charakteryzuje organizacje i instytucje prokonsumenckie, • wymienia zadania rzecznika konsumentów oraz Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów i ich rolę w gospodarce, • składa reklamację,	• kim jest konsument • ochrona praw konsumenta • specjalne prawa konsumenta • organizacje i instytucje prokonsumenckie w Polsce • zadania rzecznika konsumentów oraz Urzędu Ochrony Konkurencji

	podmioty ekonomii społecznej, parametry charakteryzujące gospodarkę, budżet państwa i budżety jednostek samorządu terytorialnego, rola państwa w gospodarce, konsument na rynku, patriotyzm gospodarczy. II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej,	przejawy m.in. w uczciwym prowadzeniu i rozwijaniu działalności gospodarczej w Polsce, płaceniu podatków w Polsce, wykorzystywaniu rodzimych technologii, kupowaniu polskich produktów.		• wyjaśnia, w czym przejawia się współczesny patriotyzm gospodarczy, i podaje jego przejawy,	i Konsumentów i ich rola w gospodarce • składanie reklamacji • świadome wybory konsumentów – patriotyzm gospodarczy
--	--	--	--	--	---

	procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.				
	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.	III.6. identyfikuje podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (w tym produkt krajowy brutto (PKB), inflację, zatrudnienie, bezrobocie);	II.9. samodzielnie wyszukuje dane i dokonuje analizy podstawowych mierników i wskaźników ekonomicznych, w tym odnoszących się do funkcjonowania biznesu; II.10. rozróżnia wzrost i rozwój gospodarczy oraz wyjaśnia na przykładach zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego; II.11. wyszukuje i analizuje prognozy gospodarcze oraz dyskutuje nad ich trafnością;	• wyjaśnia różnice między wzrostem a rozwojem gospodarczym, • wymienia i omawia mierniki wzrostu gospodarczego, • wymienia i omawia wskaźniki rozwoju gospodarczego, • charakteryzuje cykl koniunkturalny i zachowanie gospodarki w kolejnych jego fazach, • analizuje prognozy gospodarcze i ich trafność,	• różnica między wzrostem a rozwojem gospodarczym • mierniki wzrostu gospodarczego i ich analiza • wskaźniki rozwoju gospodarczego i ich analiza • cykl koniunkturalny i zachowanie gospodarki w kolejnych jego fazach • prognozy gospodarcze i ich trafność

	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.				
	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży,		II.12. charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę oraz dyskutuje na temat metod przeciwdziałania	• opisuje rolę państwa w gospodarce, • analizuje podejście etatystyczne i liberalne w rozpatrywaniu roli państwa w gospodarce	• rola państwa w gospodarce • podejście etatystyczne i liberalne w rozpatrywaniu roli państwa w gospodarce

	równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.		zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej; II.13. rozróżnia podejście etatystyczne i liberalne w rozpatrywaniu roli państwa w gospodarce i ich wpływ na funkcjonowanie biznesu;	i ich wpływ na funkcjonowanie biznesu, • wymienia i omawia narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę, • wymienia i opisuje metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej,	i ich wpływ na funkcjonowanie biznesu • narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę • metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej
Współpraca międzynarodowa	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego,		II.14. na przykładach wyjaśnia, na czym polega interwencjonizm i protekcjonizm państwowy, oraz analizuje skutki społeczno-gospodarcze stosowania tych narzędzi polityki gospodarczej, w tym skutki dla	• definiuje interwencjonizm i protekcjonizm państwowy, • wymienia i omawia narzędzia interwencjonizmu i protekcjonizmu, • omawia skutki społeczno-gospodarcze, w tym skutki dla biznesu i handlu międzynarodowego, stosowania interwencjonizmu	• interwencjonizm i protekcjonizm państwowy • narzędzia interwencjonizmu i protekcjonizmu państwowego • skutki społeczno-gospodarcze stosowania interwencjonizmu i protekcjonizmu państwowego

	rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.		biznesu i handlu międzynarodowego;	i protekcjonizmu państwowego,	
			II.20. charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw i wyjaśnia, na czym polega proces ich internacjonalizacji;	• charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw, • wymienia i omawia korzyści i bariery współpracy międzynarodowej, • wyjaśnia, czym jest internacjonalizacja przedsiębiorstw i jej motywy, • przedstawia zalety i wady najważniejszych form umiędzynarodowienia przedsiębiorstw,	• formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw • korzyści ze współpracy międzynarodowej i jej bariery • internacjonalizacja przedsiębiorstw i jej motywy • formy internacjonalizacji przedsiębiorstw (zalety i wady)

			II.19. wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej, i charakteryzuje gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej, w tym integracji walutowej w ramach strefy euro;	• omawia podstawowe swobody jednolitego rynku wewnętrznego, • charakteryzuje zasięg wspólnego rynku, • wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej, • wyjaśnia, czym jest strefa euro i jakie skutki gospodarcze wynikają z jej funkcjonowania, • wymienia i omawia gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej,	• swobody europejskie w ramach wspólnego rynku • zasięg wspólnego rynku • europejska swoboda przedsiębiorczości • strefa euro • gospodarcze konsekwencje przynależności do strefy euro • gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej
			II.21. rozumie konsekwencje procesów globalizacyjnych dla funkcjonowania biznesu;	• wyjaśnia, czym jest globalizacja, • wymienia i omawia płaszczyzny globalizacji, • wymienia i omawia przejawy globalizacji na różnych płaszczyznach, • podaje argumenty świadczące o występowaniu deglobalizacji.	• czym jest globalizacja • płaszczyzny globalizacji • przejawy globalizacji na płaszczyźnie gospodarczej i jej skutki dla biznesu • przejawy globalizacji na płaszczyźnie społeczno-kulturowej i ich konsekwencje dla biznesu • przejawy globalizacji na płaszczyźnie politycznej • deglobalizacja

Klasa II

Dział programu	Zapis w podstawie programowej		Szczegółowe cele edukacyjne oraz osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych	Materiał nauczania	
	treści nauczania	wymagania szczegółowe			
		poziom podstawowy			poziom rozszerzony
Pieniądz, instytucje rynku finansowego i polityka pieniężna	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona		III.11. omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;	Uczeń poprawnie: • definiuje pojęcie pieniądza, • wymienia i omawia cechy i funkcje pieniądza, właściwości pieniądza, • wymienia i opisuje formy pieniądza, • charakteryzuje obieg pieniądza w gospodarce,	• pojęcie pieniądza • cechy i funkcje pieniądza, właściwości pieniądza • formy pieniądza • obieg pieniądza w gospodarce

	konsumenta na rynku finansowym.				
	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.	III.6. identyfikuje podstawowe parametry charakteryzujące gospodarkę (w tym produkt krajowy brutto (PKB), inflację, zatrudnienie, bezrobocie);		• wyjaśnia, czym jest inflacja, • wyróżnia rodzaje inflacji według stopy inflacji, • charakteryzuje przyczyny i skutki inflacji, • charakteryzuje zjawisko deflacji,	• czym jest inflacja • przyczyny inflacji • skutki inflacji • rodzaje inflacji według stopy inflacji • deflacja
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość	IV.3. charakteryzuje najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu		• dokonuje podziału instytucji rynku finansowego w Polsce, • przedstawia międzysektorowe instytucje	• podział i charakterystyka instytucji rynku finansowego w Polsce • międzysektorowe instytucje rynku finansowego

	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.	gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów;		rynku finansowego w Polsce, • charakteryzuje najważniejsze instytucje rynku finansowego w Polsce oraz objaśnia ich znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki, przedsiębiorstw i konsumentów,	• znaczenie instytucji rynku finansowego w funkcjonowaniu gospodarki narodowej, przedsiębiorstw i życiu człowieka
	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne,		III.12. identyfikuje najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego;	• definiuje bank centralny i jego funkcje (na przykładzie NBP), • wymienia zadania banku centralnego (na przykładzie NBP),	• bank centralny i jego funkcje (na przykładzie NBP) • badania banku centralnego (na przykładzie NBP) • Rada Polityki Pieniężnej

	fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.			• charakteryzuje rolę Rady Polityki Pieniężnej,	
	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce,		II.17. charakteryzuje narzędzia polityki monetarnej (pieniężnej) banków centralnych i ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki jako całości, przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe (na przykładzie Narodowego Banku Polskiego i Rady Polityki Pieniężnej);	• wyjaśnia, na czym polega polityka monetarna (pieniężna) banków centralnych (na przykładzie NBP i RPP), • charakteryzuje rodzaje polityki monetarnej, • wymienia i omawia narzędzia polityki monetarnej (pieniężnej) banków centralnych (na przykładzie NBP i RPP), • wykazuje wpływ banków centralnych na	• polityka monetarna (pieniężna) banków centralnych (na przykładzie NBP i RPP) i jej rodzaje • narzędzia polityki monetarnej (pieniężnej) banków centralnych (na przykładzie NBP i RPP) • wpływ banków centralnych na funkcjonowanie gospodarki jako całości, przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowego (na przykładzie NBP)

	narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.			funkcjonowanie gospodarki jako całości, przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe (na przykładzie NBP),	
	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek		II.18. wyjaśnia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy i funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących oraz importujących dobra i usługi (na przykładzie złotego, euro lub dolara);	• wyjaśnia terminy: <i>deprecjacja</i> i <i>aprecjacja waluty</i>, • omawia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy oraz funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących i importujących dobra oraz usługi,	• deprecjacja i aprecjacja waluty • wpływ kursu walut na handel międzynarodowy oraz funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących i importujących dobra oraz usługi

	Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.				
Postawy wobec pieniędzy, budżet	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	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

	społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach.				
	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,	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, • omawia praktyczne sposoby zarządzania budżetem domowym, • formułuje rady dotyczące unikania spirali zadłużenia oraz możliwości wyjścia z tej spirali,	• budżet gospodarstwa domowego i podstawowe zasady jego tworzenia • dochody i wydatki gospodarstwa domowego • sposoby na unikanie deficytu w finansach domowych • sposoby unikania i wychodzenia ze spirali zadłużenia

	ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach.				
Przykładowy warsztat: budżet domowy	realizacja treści z podstawy programowej dla zakresu podstawowego IV.4. w praktyce.				
	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,	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, • wymienia i omawia zasady budżetowe, • analizuje dochody i wydatki budżetu państwa, • wyjaśnia wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie państwa i gospodarki,	• pojęcie budżetu państwa • zasady budżetowe • źródła dochodów państwa • rodzaje wydatków budżetu państwa • deficyt budżetowy i dług publiczny oraz ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki

	konsument na rynku, patriotyzm gospodarczy.				
	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.	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;		- wymienia źródła dochodów jednostek samorządu terytorialnego, - wymienia rodzaje wydatków budżetów jednostek samorządu terytorialnego,	- źródła dochodów jednostek samorządu terytorialnego - rodzaje wydatków budżetów jednostek samorządu terytorialnego
Podatki	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy,	IV.5. wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem	II.16. rozróżnia progresję i liniowość opodatkowania oraz wyjaśnia wpływ różnych podejść w polityce	- wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>podatki</i>, <i>osoba fizyczna</i>, <i>osoba prawna</i>, - określa i omawia funkcje podatków,	- czym są podatki i kto je płaci - funkcje i rodzaje podatków - progresja i liniowość opodatkowania

	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. II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży,	podatków, których podatnikami są członkowie gospodarstwa domowego;	fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą;	• wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, • wyjaśnia znaczenie pojęć: <i>progresja</i>, <i>liniowość opodatkowania</i>, • charakteryzuje wpływ polityki fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą,	• wpływ polityki fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą
--	--	---	--	--	---

	równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala	IV.5. wymienia podstawowe rodzaje podatków w Polsce, ze szczególnym uwzględnieniem podatków, których podatnikami są członkowie gospodarstwa domowego;	III.13. wyjaśnia wpływ podatków na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego;	• wymienia podatki obowiązujące dla gospodarstw domowych, • wyjaśnia wpływ podatków na gospodarstwa domowe,	• podatki obowiązujące gospodarstwa domowe • wpływ podatków na gospodarstwa domowe

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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego,				
---	--	--	--	--

	instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek		II.15. charakteryzuje różne formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce; III.13. wyjaśnia wpływ podatków na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego;	• wymienia i charakteryzuje podatki obowiązujące przedsiębiorstwa, • wyjaśnia wpływ podatków na przedsiębiorstwa,	• podatki obowiązujące przedsiębiorstwa • wpływ podatków na przedsiębiorstwa

	Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona				
--	---	--	--	--	--

	konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	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

	Wartościowych, etyka w finansach.				
Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	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;		• 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</i>, <i>kapitalizacja odsetek</i>, <i>karta płatnicza</i>, <i>gwarancja depozytów</i>, • identyfikuje rodzaje kart płatniczych, • wyjaśnia zasady wyboru najlepszej lokaty, z uwzględnieniem realnej stopy procentowej, • porównuje oferty wybranych usług bankowych,	• 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

	Wartościowych, etyka w finansach.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	IV.11. rozumie zasady bezpieczeństwa i dostrzega zagrożenia przy korzystaniu z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym bankowości elektronicznej;		• wyjaśnia, czym jest bankowość elektroniczna, • wymienia zagrożenia związane z korzystaniem z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, • wymienia i rozumie podstawowe zasady bezpiecznego korzystania z systemów elektronicznych związanych z finansami osobistymi, w tym z bankowości elektronicznej,	• pojęcie bankowości elektronicznej • zagrożenia wynikające z korzystania z bankowości elektronicznej • zasady bezpiecznego korzystania z bankowości elektronicznej

	Wartościowych, etyka w finansach.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	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.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, • podaje różnice między kredytem a pożyczką, • porównuje oferty banków i pozabankowych instytucji bankowych w zakresie kredytów i pożyczek,	• kredyty i ich podział • znaczenie skrótu RRSO • pożyczka a kredyt • koszty kredytu lub pożyczki • analiza przykładowej umowy pożyczki

	Wartościowych, etyka w finansach.			• analizuje przykładową umowę pożyczki,	
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	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;	III.10. dobiera rodzaje ubezpieczenia do swoich potrzeb, analizuje kartę produktu i informacje zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) na przykładzie ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków lub ubezpieczenia turystycznego, identyfikuje wyłączenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w umowach ubezpieczenia i przedstawia ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;	• 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 pojazdów mechanicznych,	• definicja ubezpieczenia • podział ubezpieczeń • ubezpieczenia prywatne majątkowe • polisa ubezpieczeniowa a OWU • suma ubezpieczenia a wysokość składki • analiza oferty zakładów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia pojazdów mechanicznych

	Wartościowych, etyka w finansach. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy,	IV.13. charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne)	III.10. dobiera rodzaje ubezpieczenia do swoich potrzeb, analizuje kartę produktu i informacje zawarte w ogólnych	• wymienia ubezpieczenia osobowe, • analizuje zapisy kart produktu Ogólnych Warunków Ubezpieczenia	• ubezpieczenia osobowe • jak analizować zapisy karty produktu OWU na przykładzie ubezpieczenia na życie

	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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię	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;	warunkach ubezpieczenia (OWU) na przykładzie ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków lub ubezpieczenia turystycznego, identyfikuje wyłączenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w umowach ubezpieczenia i przedstawia ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;	(OWU) na przykładzie ubezpieczenia na życie, • identyfikuje wyłączenia (klauzule) w treści umów ubezpieczeniowych, • wymienia ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń, • porównuje oferty zakładów ubezpieczeń na wybranym przykładzie ubezpieczenia osobowego,	• wyłączenia odpowiedzialności (klauzule) w treści umów ubezpieczeniowych • ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń • analiza oferty wybranego ubezpieczenia osobowego zakładów ubezpieczeń
--	--	--	--	---	--

	inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala zadłużenia,	IV.12. dostrzega konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę i jest świadomy efektów finansowych związanych z procentem składanym	III.14. wskazuje przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów i rozumie ich znaczenie;	• charakteryzuje system zabezpieczenia społecznego (ubezpieczenia społeczne i zdrowotne), • wymienia sposoby oszczędzania na emeryturę, • wyjaśnia konieczność wczesnego rozpoczęcia systematycznego oszczędzania i inwestowania środków finansowych na emeryturę,	• czym są ubezpieczenia zdrowotne • czym są ubezpieczenia społeczne • jak oszczędzać na przyszłą emeryturę • zasady zrównoważonych finansów • jak wysoka może być moja emerytura – przykład

	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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty	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;		wymienia przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów i wyjaśnia ich znaczenie,	
--	--	--	--	---	--

	alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia,		III.15. wyjaśnia sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym i potrafi dobrać działanie adekwatne do sytuacji, w której doszło do naruszenia interesu konsumenta.	• wyjaśnia sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym, • dobiera działanie adekwatne do sytuacji, w której doszło do naruszenia interesu konsumenta na rynku finansowym,	• sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym • roszczenia z umowy ubezpieczenia • jak napisać reklamację do ubezpieczyciela • jak napisać skargę do Rzecznika Finansowego

	funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
Oszczędzanie i inwestowanie	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	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 przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;	III.5. rozróżnia formy inwestowania w instrumenty na rynku pieniężnym, kapitałowym i instrumenty alternatywne oraz ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność każdego instrumentu inwestycyjnego;	• 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, • wskazuje różnice między poszczególnymi rodzajami papierów wartościowych, • ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność instrumentów inwestycyjnych,	• czym jest oszczędzanie, a czym inwestowanie • podział inwestycji i ich charakterystyka, w tym: akcje, obligacje skarbu państwa i korporacyjne, instrumenty pochodne (kontrakty terminowe, opcje), waluty i kryptowaluty, fundusze inwestycyjne • <i>private banking</i> i bankowość inwestycyjna • ocena płynności, ryzyka i rentowności instrumentów inwestycyjnych

	majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
--	--	--	--	--	--

	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.	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;	III.5. rozróżnia formy inwestowania w instrumenty na rynku pieniężnym, kapitałowym i instrumenty alternatywne oraz ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność każdego instrumentu inwestycyjnego;	• wyjaśnia zależność między czasem i ryzykiem a zyskiem z inwestycji, • wyjaśnia znaczenie procentu składanego dla wieloletnich inwestycji, • wymienia zalety systematycznego i długoterminowego oszczędzania,	• zależność między czasem a zyskiem z inwestycji • zależność między ryzykiem a zyskiem z inwestycji • obliczanie procentu składanego dla wieloletnich inwestycji • wartość wieloletniej inwestycji przy założeniu stałej stopy zwrotu • zalety systematycznego i długoterminowego oszczędzania • jak zacząć oszczędzać – nie tylko na emeryturę
--	--	--	--	--	--

	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa,	IV.9. ma świadomość pułapek związanych z wyborem podstawowych form oszczędzania i inwestowania, w tym inwestowania	III.1. ma świadomość różnego podejścia do ryzyka przez poszczególne grupy inwestorów i jest w stanie ocenić własny	• wykazuje różnice między inwestowaniem, tradingiem a hazardem, • definiuje inwestowanie spekulacyjne w inwestycje alternatywne,	• różnice między inwestowaniem, tradingiem a hazardem • ryzyko w inwestycjach finansowych – czym jest i z czego wynika

	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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze	spekulacyjnego (z uwzględnieniem inwestycji alternatywnych), wykazuje różnice między inwestowaniem i hazardem oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane formy oszczędzania i inwestowania;	poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego; III.2. dobiera sposoby ograniczania ryzyka do konkretnej sytuacji inwestora; III.3. wymienia podstawowe zasady optymalnej strategii inwestycyjnej na rynku kapitałowym i przygotowuje plan oszczędzania lub inwestowania na podstawie zasady dywersyfikacji ryzyka;	• wyjaśnia, czym jest ryzyko inwestycyjnych finansowych, • omawia różne podejścia do ryzyka przez poszczególne grupy inwestorów, • wymienia podstawowe zasady optymalnej strategii inwestycyjnej na rynku kapitałowym, • wymienia sposoby ograniczania ryzyka inwestycyjnego,	• skłonność do ryzyka (inaczej: rodzaje podejść do ryzyka wśród poszczególnych grup inwestorów) • zakup lewarowany – ryzyko i konsekwencja • strategie inwestycyjne na rynku kapitałowym • sposoby ograniczania ryzyka inwestycyjnego
--	---	---	--	--	--

	inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza, postawy wobec pieniędzy, dojrzałość finansowa, instytucje rynku finansowego, budżet gospodarstwa domowego, spirala zadłużenia, podatki, formy oszczędzania	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	III.9. charakteryzuje błędy i pułapki w podejmowaniu decyzji finansowych, w tym związane z ograniczeniami psychologicznymi inwestorów;	• wymienia i charakteryzuje postawy oszczędzających i inwestorów, • charakteryzuje błędy i pułapki związane z podejmowaniem decyzji finansowych, • ocenia przykłady praktyk i zachowań etycznych oraz nieetycznych na rynku finansowym, • formułuje rekomendacje, co zrobić, żeby nie paść ofiarą nieuczciwych	• psychologiczne postawy oszczędzających i inwestorów • błędy i pułapki związane z podejmowaniem decyzji finansowych • przykłady praktyk i zachowań etycznych i nieetycznych na rynku finansowym • sposoby ochrony przed nieuczciwymi praktykami

	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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu	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.		praktyk na rynku finansowym,	
--	--	---	--	------------------------------	--

	inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, 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	IV.14. charakteryzuje rodzaje papierów wartościowych i objaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie Giełdy Papierów Wartościowych w Warszawie;		• określa miejsce GPW w systemie rynku kapitałowego, • omawia rolę giełdy w gospodarce, • wymienia i omawia rynki giełdowe na GPW, • analizuje tabele z informacjami giełdowymi, • wyjaśnia znaczenie terminów: <i>makler, indeks giełdowy, ceduła giełdowa, hossa, bessy</i>, • wyjaśnia mechanizm inwestowania w akcje na giełdzie papierów wartościowych na przykładzie GWP,	• giełdy jako instytucje rynku kapitałowego (w tym przykład GPW) • rola giełdy w gospodarce • rynek pierwotny a rynek wtórny na przykładzie akcji i obligacji skarbu państwa • rynki na GWP • mechanizm funkcjonowania GWP

	zabezpieczenie przyszłości, ubezpieczenia społeczne, ubezpieczenia majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach.				
	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku		III.7. wyjaśnia zasady nabycia wybranych instrumentów inwestycyjnych (zakup akcji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, obligacji skarbowych i korporacyjnych, jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych);	• omawia systemy notowań na GPW, • charakteryzuje wybrane indeksy giełdowe na GPW w Warszawie, • wyjaśnia wagę podstawowych wskaźników giełdowych w podejmowaniu decyzji dotyczących inwestowania na giełdzie, • analizuje tabele z informacjami giełdowymi, • wyjaśnia zasady nabycia na GWP wybranych instrumentów inwestycyjnych,	• system notowań na GPW • indeksy giełdowe • zasady nabycia na GWP wybranych instrumentów inwestycyjnych (zakup akcji spółek notowanych na GPW, zakup obligacji korporacyjnych, zakup jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych)

	finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.		III.4. dyskutuje nad wyborem rodzaju funduszu inwestycyjnego, uwzględniając potencjalne zyski i ryzyko wystąpienia strat; III.6. dyskutuje na temat wad i zalet samodzielnego inwestowania na giełdzie oraz inwestowania w fundusz inwestycyjny;	• 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, • wyjaśnia rolę funduszy inwestycyjnych w gospodarce rynkowej, • omawia zalety i wady samodzielnego inwestowania za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego,	• fundusze inwestycyjne i ich rola w gospodarce rynkowej (rodzaje funduszy ze względu na sposób lokowania i poziom ryzyka, przykłady funduszy, rola funduszy w gospodarce rynkowej) • potencjalne zyski oraz ryzyko wystąpienia strat w zależności od rodzaju funduszu • zalety i wady samodzielnego inwestowania za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego
	IV. Finanse osobiste: pieniądz, obieg pieniądza,	IV.16. jest świadomy, że należy korzystać z różnorodnych	III.1. ma świadomość różnego podejścia do ryzyka przez	• ocenia własny poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego,	• ocena własnego poziomu skłonności do ryzyka inwestycyjnego

	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. III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne,	i wiarygodnych źródeł informacji przed podjęciem decyzji finansowych;	poszczególne grupy inwestorów i jest w stanie ocenić własny poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego;	• wyjaśnia, dlaczego ważne jest korzystanie z wiarygodnych informacji przed podjęciem decyzji finansowych, • omawia działania podejmowane przed rozpoczęciem inwestowania na giełdzie,	• określanie celu inwestycji i strategii inwestycyjnej na rynku kapitałowym • istota wiarygodności źródeł informacji w podejmowaniu decyzji finansowych • analiza fundamentalna • analiza techniczna • wskaźniki C/Z (cena/zysk) i C/WK (cena/wartość księgową) • jak zacząć inwestować na giełdzie
--	--	--	--	---	--

	skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjną, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.				
<i>Warsztat – symulowania inwestycji</i>	III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategię inwestycyjną, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego,		III.8. wyjaśnia metody wyboru akcji przez inwestorów giełdowych, wskazując wady i zalety każdej z nich, oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane instrumenty notowane na		

	instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym.		Giełdzie Papierów Wartościowych;		
--	---	--	----------------------------------	--	--

Klasa III

Dział programu	Zapis w podstawie programowej			Szczegółowe cele edukacyjne oraz osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych	Materiał nauczania
	treści nauczania	wymagania szczegółowe			
		poziom podstawowy	poziom rozszerzony		
Przedsiębiorstwo – własny biznes	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta,		V.1. klasyfikuje przedsiębiorstwa według kryteriów rodzaju prowadzonej działalności, celów działalności, wielkości i formy własności oraz charakteryzuje innowacyjne modele	Uczeń poprawnie: • wymienia i analizuje cele działalności gospodarczej, • charakteryzuje rodzaje działalności gospodarczej, • dokonuje klasyfikacji przedsiębiorstw ze względu na rodzaj prowadzonej działalności,	• cele działalności gospodarczej • rodzaje działalności gospodarczej • klasyfikacja przedsiębiorstw ze względu na rodzaj prowadzonej działalności, cel działalności wielkość

	koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.		biznesu, w tym startupy, oraz przedsiębiorstwa społeczne, w tym spółdzielnie;	cel działalności wielkość zatrudnienia i formę własności,	zatrudnienia i formę własności
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy,		V.1. klasyfikuje przedsiębiorstwa według kryteriów rodzaju prowadzonej działalności, celów	• charakteryzuje innowacyjne modele biznesu (w tym start-upy),	• innowacyjne modele biznesu (w tym start-upy) • przedsiębiorstwa społeczne

	biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.		działalności, wielkości i formy własności oraz charakteryzuje innowacyjne modele biznesu, w tym startupy, oraz przedsiębiorstwa społeczne, w tym spółdzielnie;	• charakteryzuje przedsiębiorstwa społeczne,	
--	--	--	---	--	--

	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie,	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;	V.2. znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe (w tym: wielkość rynku, strukturę konkurencji i klientów lub beneficjentów) i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku;	• wymienia i omawia źródła pomysłów na działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne, • wskazuje sposoby wyróżniania się na rynku, • znajduje pomysły na własną działalność gospodarczą i ocenia je pod względem innowacyjności, • dyskutuje na tematy związane z prowadzeniem biznesu podczas spotkania z przedsiębiorcą,	• źródła pomysłów na działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne • innowacyjność planowanego przedsięwzięcia jako sposób na wyróżnienie się na rynku • od czego zaczynali przedsiębiorcy (warsztat – spotkanie z przedsiębiorcą)
--	--	---	---	---	--

	przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja,		V.2. znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe (w tym: wielkość rynku, strukturę konkurencji i klientów lub beneficjentów) i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku;	• podaje źródła danych, na podstawie których można rozpoznać rynek (w tym wielkość rynku, strukturę konkurencji i klientów lub beneficjentów), • wykorzystuje dane rynkowe w planowaniu działalności gospodarczej lub przedsięwzięciu społecznym,	• rozpoznanie rynku – skąd czerpać dane (wielkość rynku, struktura konkurencji i klientów lub beneficjentów) • wykorzystanie danych rynkowych w planowaniu działalności gospodarczej lub przedsięwzięcia społecznego

	motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje		V.3. udoskonala pomysł na przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych (uzyskiwanych od potencjalnych klientów, beneficjentów lub interesariuszy projektu) i opracowuje model biznesowy planowanego przedsięwzięcia; V.12. przedstawia koncepcję planowanego	• tworzy i prezentuje koncepcję planowanego przedsięwzięcia w postaci modelu biznesu (<i>Business Model Canvas</i>), • udoskonala pomysł na własną działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne na bazie konstruktywnych informacji zwrotnych, • opracowuje model biznesowy planowanego przedsięwzięcia, • wykazuje znaczenie ochrony własności	• koncepcja planowanego przedsięwzięcia w postaci modelu biznesu (<i>Business Model Canvas</i>) • jak opracować model biznesowy planowanego przedsięwzięcia • jak udoskonalić pomysł na własną działalność gospodarczą lub przedsięwzięcie społeczne na bazie konstruktywnych informacji zwrotnych z rynku

	zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.		przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego w postaci modelu biznesu (<i>Business Model Canvas</i>);	intelektualnej w prowadzonej działalności,	• znaczenie ochrony własności intelektualnej w prowadzonej działalności
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw.	VI.4. w ramach pracy projektowej przygotowuje w zespole wstępną koncepcję własnego biznesu;	V.4. opracowuje w zespole biznesplan przedsięwzięcia, zachowując jego właściwą strukturę;	• wyjaśnia, czym jest biznesplan, • uzasadnia przydatność sporządzania biznesplanu niezależnie od etapów rozwoju przedsiębiorstwa, • wymienia i omawia zasady sporządzania biznesplanu, • wymienia i charakteryzuje elementy biznesplanu,	• definicja biznesplanu • zasady tworzenia biznesplanu, struktura i jego podstawowe elementy • przykład biznesplanu własnego przedsiębiorstwa lub innego przedsięwzięcia o charakterze społeczno-ekonomicznym

	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka			• sporządza w zespole wstępną koncepcję własnego biznesu,	
--	--	--	--	---	--

	w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
Analiza otoczenia i profil klienta	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej,	VI.6. analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsiębiorstwa;	II.9. samodzielnie wyszukuje dane i dokonuje analizy podstawowych mierników i wskaźników ekonomicznych, w tym odnoszących się do funkcjonowania biznesu; V.5. zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu (w tym czynniki polityczno-prawne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne, środowiskowe) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, a następnie formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń;	• definiuje mikro- i makrootoczenie projektowanego przedsiębiorstwa, • analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, • zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego,	• otoczenie przedsiębiorstwa • makrootoczenie i mikrootoczenie przedsiębiorstwa • analiza makrootoczenia planowanego przedsięwzięcia

	procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce. V. Przedsiębior- stwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne,				
--	--	--	--	--	--

	instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa,	VI.6. analizuje mikro- i makrootoczenie przedsiębiorstwa, identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsiębiorstwa;	V.10. przygotowuje analizę SWOT dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, formułuje wnioski na temat sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron, minimalizacji zagrożeń i wzmocnienia słabych stron;	• definiuje analizę SWOT, • identyfikuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia projektowanego przedsięwzięcia, wykorzystując metodę SWOT, • formułuje wnioski z analizy SWOT w odniesieniu do sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron, minimalizacji zagrożeń oraz wzmocnienia słabych stron planowanego przedsięwzięcia,	• pojęcie analizy SWOT • przygotowanie analizy SWOT dla planowanego przedsięwzięcia • formułowanie wniosków z analizy SWOT w odniesieniu do sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron, minimalizacji zagrożeń oraz wzmocnienia słabych stron planowanego przedsięwzięcia

	analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe,		V.6. przeprowadza proste badania rynkowe w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów (w tym z wykorzystaniem ankiet i wywiadów), a także słabych	• wyjaśnia zasady przeprowadzania ankiet, wywiadu, • wyjaśnia, czym jest benchmarking i na czym polega metoda tajemniczego klienta,	• jak przeprowadzić badania rynkowe z wykorzystaniem ankiet i wywiadów w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów • wykorzystanie benchmarkingu i metodę tajemniczego klienta do

	profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.		i mocnych stron potencjalnych konkurentów (z wykorzystaniem benchmarkingu i metody tajemniczego klienta), analizuje zgromadzone informacje oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych;	• przeprowadza badania rynkowe z wykorzystaniem ankiet i wywiadów w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów, • wykorzystuje benchmarking i metodę tajemniczego klienta do poznania słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów, • wykorzystuje wnioski z badań rynkowych w dalszych decyzjach biznesowych,	poznania słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów • wykorzystanie wniosków z badań rynkowych w dalszych decyzjach biznesowych
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu,		V.7. na podstawie zgromadzonych informacji opracowuje profil klienta lub	• opracowuje profil klienta lub docelowego beneficjenta planowanego przedsięwzięcia na	• profil klienta lub docelowego beneficjenta przedsięwzięcia

	startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.		beneficjenta docelowego i podaje ich podstawowe charakterystyki;	podstawie zebranych informacji, • podaje podstawowe charakterystyki klienta lub beneficjenta planowanego przedsięwzięcia i ich potrzeby,	• potrzeby klientów lub beneficjentów
--	---	--	---	---	--

	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka		V.8. wykorzystując zebrane informacje o potrzebach klientów lub beneficjentów, formułuje dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego propozycję wartości (zestaw korzyści zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów) oraz tworzy wstępną koncepcję produktu np. zgodnie z podejściem minimalnej wersji produktu – Minimum Viable Product (MVP); V.11. określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego z uwzględnieniem potencjału w zakresie ochrony własności intelektualnej;	• opracowuje zestaw korzyści planowanego przedsięwzięcia zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów, • opracowuje wstępną koncepcję produktu (np. zgodnie z podejściem minimalnej wartości produktu – MVP, <i>Minimum Viable Product</i>), • określa, a następnie omawia źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego z uwzględnieniem potencjału w zakresie ochrony własności intelektualnej,	• zestaw korzyści planowanego przedsięwzięcia zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów • wstępna koncepcja produktu (np. zgodnie z podejściem minimalnej wartości produktu – MVP, <i>Minimum Viable Product</i>) • źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego • potencjał w zakresie ochrony własności intelektualnej
--	--	--	---	---	---

	w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia	VI.7. identyfikuje możliwe źródła finansowania działalności przedsiębiorstw;	V.9. na podstawie analizy otoczenia i specyfiki działalności określa zasoby (materialne i niematerialne) niezbędne do osiągnięcia celów planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego;	• wymienia i charakteryzuje zasoby (materialne i niematerialne) niezbędne do osiągnięcia celów planowanego przedsięwzięcia, • wymienia i charakteryzuje zasoby materialne (rzeczowe), • wymienia i opisuje możliwe źródła finansowania działalności gospodarczej, • wymienia i charakteryzuje zasoby finansowe, • wymienia i charakteryzuje zasoby kadrowe, • wymienia i charakteryzuje zasoby informacyjne,	• zasoby (materialne i niematerialne) niezbędne do osiągnięcia celów planowanego przedsięwzięcia • zasoby materialne (rzeczowe) • zasoby finansowe • zasoby kadrowe • zasoby informacyjne

	biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu. VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw.				
Plan kadrowy i zarządzanie kapitałem ludzkim	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy,	VI.1. rozumie istotę procesu zarządzania przedsiębiorstwem i dostrzega znaczenie zarządzania w osiąganiu celów przedsiębiorstwa;	V.13. wyjaśnia cele i funkcje zarządzania, opracowuje projekt struktury organizacyjnej (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa podział zadań i przepływ informacji między pracownikami;	• wyjaśnia istotę procesu zarządzania przedsiębiorstwem, • charakteryzuje funkcje zarządzania, • omawia znaczenie zarządzania w osiąganiu celów przedsiębiorstwa,	• istota procesu zarządzania przedsiębiorstwem • funkcje zarządzania • znaczenie zarządzania w osiąganiu celów przedsiębiorstwa

	biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
--	---	--	--	--	--

	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka		V.13. wyjaśnia cele i funkcje zarządzania, opracowuje projekt struktury organizacyjnej (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa podział zadań i przepływ informacji między pracownikami;	• opracowuje projekt struktury organizacyjnej (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia, • dokonuje podziału zadań i przepływu informacji pomiędzy pracownikami,	• struktura organizacyjna (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia • podział zadań i przepływ informacji pomiędzy pracownikami
--	--	--	---	---	--

	w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
			V.14. tworzy opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników, planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję;	• tworzy opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia, • określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników,	• opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia • określenie wymaganych kwalifikacji i kompetencji pracowników • studium przypadku (<i>case study</i>)
			V.14. tworzy opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników, planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję;	• planuje proces rekrutacji, • analizuje dokumenty aplikacyjne, • dokonuje selekcji dokumentów aplikacyjnych,	• planowanie procesu rekrutacji • analiza dokumentów aplikacyjnych • selekcja dokumentów aplikacyjnych
			V.15. rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi i określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania	• omawia rolę zarządzania zasobami ludzkimi, • wyjaśnia, na czym polega dbałość o rozwój	• rola zarządzania zasobami ludzkimi • dbanie o rozwój pracowników (zasobów ludzkich)

			oraz oceny pracowników;	pracowników (zasobów ludzkich),	
			V.17. wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera);	• wyjaśnia, na czym polega przewodzenie, • charakteryzuje cechy i funkcje skutecznego przywódcy, • wymienia i omawia zasady skutecznego przywództwa,	• na czym polega przewodzenie • cechy i funkcje skutecznego przywódcy • zasady skutecznego przywództwa
			V.15. rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi i określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania oraz oceny pracowników; V.16. dla przykładowego wynagrodzenia wylicza wysokość składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenie zdrowotne oraz wyjaśnia ich przeznaczenie;	• wyjaśnia pojęcie płacy oraz wymienia jej funkcje, • wymienia zasady wynagradzania, • wymienia formy wynagradzania, • oblicza wysokości składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego dla przykładowego wynagrodzenia, • wyjaśnia przeznaczenie poszczególnych rodzajów obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego,	• płaca i jej funkcje • zasady wynagradzania • formy wynagradzania • obliczanie wysokości składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenia zdrowotnego dla przykładowego wynagrodzenia
			V.15. rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi i określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania	• charakteryzuje sposoby motywowania pracowników, • charakteryzuje sposoby oceniania pracowników,	• sposoby motywowania pracowników • sposoby oceniania pracowników

			oraz oceny pracowników;		
Zarządzanie operacyjne i plan marketingowy	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła		V.18. omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy;	• wyjaśnia różnice między zarządzaniem strategicznym a zarządzaniem operacyjnym, • wymienia filary i zasady zarządzania operacyjnego, • charakteryzuje zagrożenia i wyzwania związane z zarządzaniem operacyjnym,	• różnice między zarządzaniem strategicznym a zarządzaniem operacyjnym • filary i zasady zarządzania operacyjnego • zagrożenia i wyzwania związane z zarządzaniem operacyjnym

	finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
			V.18. omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy;	• omawia projektowanie procesów wytwórczych lub usługowych z uwzględnieniem dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy, • analizuje wybrane zasady BHP i organizacji pracy na danym stanowisku,	• projektowanie procesów wytwórczych lub usługowych z uwzględnieniem dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy • wybrane zasady BHP i organizacji pracy na danym stanowisku
			V.18. omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy;	• wymienia zasady tworzenia planu operacyjnego, • sporządza program i harmonogram działalności, • określa zapotrzebowanie na zasoby,	• zasady tworzenia planu operacyjnego • program i harmonogram działalności • określenie zapotrzebowania na zasoby
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• wyjaśnia, czym jest marketing, • charakteryzuje główne instrumenty marketingowe (marketing-mix) i wyjaśnia ich rolę, • projektuje działania marketingowe	• czym jest marketing • charakterystyka głównych instrumentów marketingowych (marketing-mix) • projektowanie działań marketingowych w planowanym przedsięwzięciu

				w planowanym przedsięwzięciu,	
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• wyjaśnia, czym jest struktura produktu, • wymienia zasady tworzenia produktu, • charakteryzuje cykl życia produktu, • wyjaśnia, na czym polega doskonalenie produktu i wycofanie produktu z rynku,	• struktura produktu • zasady tworzenia produktu • cykl życia produktu • doskonalenie produktu i wycofanie produktu z rynku • studium przypadku (<i>case study</i>)
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• charakteryzuje metody polityki cenowej, • charakteryzuje sposoby i zasady ustalania cen, • wymienia czynniki wpływające na ustalanie cen,	• metody polityki cenowej • sposoby i zasady ustalania cen • czynniki wpływające na ustalanie cen • studium przypadku (<i>case study</i>)
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• charakteryzuje rodzaje kanałów dystrybucji, • wymienia korzyści wynikające ze skracania kanałów dystrybucji, • wykazuje zalety i wady e-kanałów dystrybucji,	• rodzaje kanałów dystrybucji • korzyści wynikające ze skracania kanałów dystrybucji • e-kanały dystrybucji – zalety i wady • studium przypadku (<i>case study</i>)
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty	• wymienia instrumenty promocji,	• instrumenty promocji i ich dopasowanie do profilu

			marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• dopasowuje instrumenty promocji do profilu działalności przedsiębiorstwa, • wyjaśnia, czym jest reklama, i wymienia jej rodzaje • wyjaśnia, na czym polega promocja sprzedaży, • wyjaśnia, czym jest public relations (PR), i wykazuje ich znaczenie w działalności przedsiębiorstwa,	działalności przedsiębiorstwa • reklama • promocja sprzedaży • public relations (PR) • studium przypadku (<i>case study</i>)
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• wymienia zasady tworzenia tożsamości wizualnej, • wyjaśnia, czym jest logotyp, i wymienia zasady jego projektowania, • uzasadnia obecność przedsiębiorstwa w serwisach społecznościowych,	• zasady tworzenia tożsamości wizualnej • zasady projektowania logotypu • strona internetowa przedsiębiorstwa • obecność przedsiębiorstwa w serwisach społecznościowych
			V.19. charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;	• wyjaśnia rolę obsługi klienta w podnoszeniu konkurencyjności przedsiębiorstwa, • wyjaśnia, na czym polega koncepcja klienta wewnętrznego i wartości życiowej klienta,	• rola obsługi klienta w podnoszeniu konkurencyjności przedsiębiorstwa • koncepcja klienta wewnętrznego i wartości życiowej klienta • zasady dobrej obsługi klienta

				• wymienia zasady dobrej obsługi klienta, • wykorzystuje systemu CRM do usprawnienia zarządzania relacjami z klientami,	• wykorzystanie systemu CRM – analizy potrzeb i zarządzania klientami • studium przypadku (<i>case study</i>)
Plan finansowy i ryzyko	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe,		V.21. charakteryzuje źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, w tym ze środków instytucji finansowych, urzędów pracy, funduszy unijnych, kapitału podwyższonego ryzyka (venture capital), „aniołów biznesu”, i określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu oraz rozwoju małych firm;	• wymienia i omawia źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, • wyjaśnia, czym są inkubatory przedsiębiorczości, i omawia ich rolę w powstawaniu i rozwoju małych firm,	• źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego • inkubatory przedsiębiorczości i ich rola w powstawaniu i rozwoju małych firm

	rentowność przedsiębiorstwa biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi	VI.8. prognozuje efekty finansowe projektowanego przedsiębiorstwa na podstawie zestawienia planowanych przychodów i kosztów;	V.20. szacując planowane przychody i ponoszone koszty, oblicza rentowność produktu i próg rentowności oraz interpretuje te wskaźniki;	• definiuje przychód, • wymienia i charakteryzuje koszty oraz ich rodzaje, • analizuje wynik finansowy działalności, • omawia wskaźniki rentowności i próg rentowności – oblicza i interpretuje wskaźniki,	• przychód • koszty i ich rodzaje • wynik finansowy działalności • wskaźniki rentowności i próg rentowności – obliczanie i interpretacja wskaźników

	konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna	VI.8. prognozuje efekty finansowe projektowanego przedsiębiorstwa na podstawie zestawienia planowanych przychodów i kosztów;		• definiuje rachunkowość i omawia jej funkcje w przedsiębiorstwie, • charakteryzuje księgowość i jej rodzaje, • wymienia podstawowe dokumenty księgowe przedsiębiorstwa,	• rachunkowość i jej funkcje w przedsiębiorstwie • księgowość i jej rodzaje • podstawowe dokumenty księgowe przedsiębiorstwa

	odpowiedzialność przedsiębiorstw.				
	V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła		V.23. charakteryzuje czynniki ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, wskazując prawdopodobieństwo ich wystąpienia i siłę wpływu;	• wymienia i omawia czynniki ryzyka w działalności, • definiuje matrycę ryzyk, • określa czynniki ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia i prawdopodobieństwa ich wystąpienia • podaje sposoby ograniczania ryzyka w działalności	• czynniki ryzyka w działalności • definicja matrycy ryzyk • określanie czynników ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia i prawdopodobieństwa ich wystąpienia • sposoby ograniczania ryzyka w działalności

	finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
Etyka i społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw.	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 i charakteryzuje podstawowe wartości etyczne w biznesie, • wyjaśnia znaczenie terminu <i>etyka zawodowa</i>, • wymienia działania etyczne i nieetyczne w biznesie, • wyjaśnia znaczenie pojęcia <i>korupcja</i>, • identyfikuje rodzaje korupcji, • wymienia przyczyny, skutki oraz sposoby przeciwdziałania korupcji,	• etyka w biznesie • etyka zawodowa • zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie • korupcja i jej rodzaje • skutki korupcji
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw.	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 zasady skutecznych negocjacji, • charakteryzuje korzyści wynikające ze stosowania strategii i wygrana–wygrana, • wymienia wady strategii wygrana–przegrana i przegrana–wygrana, • omawia zasady dochodzenia do korzyści dla obu stron negocjacji,	• korzyści wynikające ze stosowania strategii wygrana–wygrana • wady strategii wygrana–przegrana i przegrana–wygrana • zasady dochodzenia do korzyści dla obu stron negocjacji

	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie,	VI.9. rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w biznesie, w tym przejawy korupcji w życiu gospodarczym, oraz rozumie istotę i cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw;	V.22. dostrzega możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i osiągnięcia sukcesu rynkowego przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie, w tym społecznej odpowiedzialności biznesu;	• definiuje i omawia istotę oraz 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 społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw • cele społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw • korzyści dla otoczenia wynikające ze społecznej odpowiedzialności • korzyści dla firm wynikające ze społecznej odpowiedzialności
--	--	---	---	--	---

	przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
Prezentacja biznesplanu własnej działalności gospodarczej lub przedsięwzięcia	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie, finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta,	VI.10. dokonuje prezentacji koncepcji własnego biznesu i na podstawie komunikatów zwrotnych modyfikuje jej elementy.	V.24. prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów;	• uzasadnia znaczenie skutecznej prezentacji w rozwoju biznesu, w tym w pozyskaniu inwestorów, • wymienia zasady skutecznej prezentacji, • prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów,	• znaczenie skutecznej prezentacji w rozwoju biznesu, w tym w pozyskaniu inwestorów • czynniki wpływające na zainteresowanie słuchaczy • aspekty techniczne skutecznej prezentacji • zasady skutecznej prezentacji

	koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
	VI. Przedsiębiorstwo: zarządzanie przedsiębiorstwem, własny biznes i jego otoczenie,	VI.10. dokonuje prezentacji koncepcji własnego biznesu i na podstawie komunikatów	V.25. wykorzystuje konstruktywną informację zwrotną uzyskaną podczas prezentacji biznesplanu	• wymienia zasady argumentowania, • modyfikuje elementy biznesplanu lub broni swojej koncepcji na	• zasady argumentowania • jak bronić swojej koncepcji

	finanse przedsiębiorstwa, etyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw. V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe,	zwrotnych modyfikuje jej elementy.	i broni swojej koncepcji lub odpowiednio modyfikuje elementy biznesplanu.	podstawie informacji zwrotnej uzyskanej podczas prezentacji,	• rola komunikatów zwrotnych w planowaniu i rozwoju biznesu • jak wykorzystać komunikaty zwrotne w korekcie biznesplanu przedsięwzięcia
--	--	------------------------------------	---	--	--

	rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu.				
--	---	--	--	--	--

Klasa IV

Dział programu	Zapis w podstawie programowej			Szczegółowe cele edukacyjne oraz osiągnięcia ucznia w postaci wymagań edukacyjnych	Materiał nauczania
	treści nauczania	wymagania szczegółowe			
		poziom podstawowy	poziom rozszerzony		
Funkcjonowanie rynku pracy	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa		IV.1. analizuje podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy, w tym współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopę bezrobocia;	Uczeń poprawnie: • definiuje rynek pracy, • wymienia i charakteryzuje podmioty rynku pracy, • wymienia kategorie ludności na rynku pracy, • wymienia i omawia mierniki i wskaźniki rynku pracy, w tym współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia,	• pojęcie rynku pracy • podmioty rynku pracy • kategorie ludności na rynku pracy • mierniki i wskaźniki rynku pracy (m.in. współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia, stopa bezrobocia)

	i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
			IV.2. wyjaśnia mechanizm popytu i podaży na rynku pracy oraz identyfikuje czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy;	• definiuje popyt na pracę i podaż pracy, • wymienia i opisuje czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy,	• popyt na pracę, podaż pracy • czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy
			IV.3. analizuje rolę państwa w zakresie aktywizacji zasobów pracy (w tym osób z niepełno-sprawnościami) i przeciwdziałania bezrobociu;	• wyjaśnia rolę państwa w zakresie aktywizacji zasobów pracy (w tym osób z niepełno-sprawnościami), • wymienia i omawia metody walki z bezrobociem (aktywne i pasywne),	• rola państwa w zakresie aktywizacji zasobów pracy (w tym osób z niepełno-sprawnościami) • metody walki z bezrobociem (aktywne i pasywne)
Własne kompetencje na rynku pracy i kariera zawodowa	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna,		IV.4. rozpoznaje motywację aktywności zawodowej człowieka;	• wyjaśnia, co skłania człowieka do podjęcia pracy, • wymienia motywację aktywności zawodowej człowieka,	• co skłania człowieka do podjęcia pracy • motywację aktywności zawodowej człowieka

	formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki	V.4. analizuje swoje kompetencje i zestawia je z zapotrzebowaniem na rynku pracy;	IV.6. analizuje swoje kompetencje pod kątem możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego w formie wolontariatu, praktyki lub stażu oraz znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym;	• określa własne predyspozycje oraz możliwości zawodowe, • porównuje posiadane kompetencje z oczekiwaniami pracodawców w celu oceny własnych szans i zagrożeń na rynku pracy, • wymienia sposoby zdobycia doświadczenia zawodowego,	• określenie własnych predyspozycji oraz możliwości zawodowych • porównanie posiadanych kompetencji z oczekiwaniami pracodawców i ocena swoich szans i zagrożeń na rynku pracy • sposoby zdobycia doświadczenia zawodowego

	pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	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
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery		IV.5. analizuje swoje mocne i słabe strony oraz szanse i możliwości rozwoju swojej kariery zawodowej, dostrzegając rolę procesu uczenia się przez całe życie;	• wyjaśnia, na czym polega koncepcja uczenia się przez całe życie, • uzasadnia, że warto uczyć się przez całe życie, • analizuje swoje mocne i słabe strony oraz szanse i możliwości rozwoju własnej kariery zawodowej,	• czym jest uczenie się przez całe życie • dlaczego warto uczyć się przez całe życie • wyzwania gospodarki opartej na wiedzy, wyzwania społeczeństwa informacyjnego • korzyści z uczestnictwa w edukacji nieformalnej, będącej odpowiedzią na

	zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.			wymienia możliwości w zakresie uczenia się przez całe życie,	analizę swoich mocnych i słabych stron, a także szans i możliwości rozwoju kariery możliwości w zakresie uczenia się przez całe życie
Poszukiwanie pracy	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa	V.5. analizuje oferty pracy, wskazuje najbardziej i najmniej poszukiwane zawody oraz identyfikuje potencjalne trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne;	IV.7. rozróżnia metody poszukiwania pracy oraz ocenia ich przydatność i efektywność z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego;	- wyjaśnia, czym jest aktywne poszukiwanie pracy, - rozpoznaje rynek pracy – najbardziej i najmniej poszukiwane zawody, - wymienia metody poszukiwania pracy, - ocenia przydatność i efektywność poszczególnych metod poszukiwania pracy z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego, - wymienia trudności w poszukiwaniu pracy przez osoby bezrobotne,	- aktywne poszukiwanie pracy - rozpoznanie rynku pracy – najbardziej i najmniej poszukiwane zawody - metody poszukiwania pracy - ocena przydatności i efektywności poszczególnych metod poszukiwania pracy z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego - trudności w poszukiwaniu pracy przez osoby bezrobotne

	kwalfikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa	V.5. analizuje oferty pracy, wskazuje najbardziej i najmniej poszukiwane zawody oraz identyfikuje potencjalne trudności w znalezieniu pracy przez osoby bezrobotne; V.6. przygotowuje dokumenty aplikacyjne związane z ubieganiem się o pracę;	IV.8. doskonalili dokumenty aplikacyjne pod kątem konkretnej oferty pracy i oczekiwań pracodawcy;	• wymienia zasady analizowania ofert pracy, • 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, • doskonalili dokumenty aplikacyjne pod kątem konkretnej oferty pracy i oczekiwań pracodawcy,	• jak analizować oferty pracy • dokumenty aplikacyjne • jak napisać CV i list motywacyjny • błędy w dokumentach aplikacyjnych

	i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.		IV.9. rozpoznaje różne metody doboru pracowników i wskazuje możliwości zastosowania tych metod;	• rozpoznaje metody doboru pracowników, • omawia podstawowe metody doboru pracowników, • wskazuje możliwości zastosowania poszczególnych metod doboru pracowników, • wyjaśnia, czym jest <i>Assesment center</i>,	• metody doboru pracowników – podział • podstawowe metody doboru pracowników – analiza dokumentów aplikacyjnych oraz rozmowa kwalifikacyjna • <i>Assesment center</i> jako szczególna metoda doboru pracowników o wysokich kwalifikacjach
	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii	V.7. dokonuje autoprezentacji jako kandydat do pracy i na podstawie konstruktywnej informacji zwrotnej koryguje swoje wystąpienie;	IV.10. po analizie ofert pracy wybiera potencjalną ofertę dla siebie, bierze udział (jako pracodawca i jako pracownik) w rozmowie kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych	• definiuje rozmowę kwalifikacyjną, • wymienia i charakteryzuje zasady rozmowy kwalifikacyjnej, • eksponuje swoje zalety, • wymienia najczęściej popełniane błędy podczas rozmowy kwalifikacyjnej,	• rozmowa kwalifikacyjna • przebieg i zasady rozmowy kwalifikacyjnej • eksponowanie swoich zalet • najczęściej popełniane błędy podczas rozmowy kwalifikacyjnej • przygotowanie scenariusza rozmowy kwalifikacyjnej

	zwrotnej, etyka w pracy. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.	V.8. rozumie zasady prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej;	i dostrzega podstawowe błędy popełniane podczas rozmowy;	• dokonuje autoprezentacji podczas symulowanej rozmowy kwalifikacyjnej, • koryguje swoje wystąpienie na podstawie konstruktywnej informacji zwrotnej, • bierze udział (jako pracodawca) w rozmowie kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych, • dostrzega podstawowe błędy popełniane podczas rozmowy w warunkach symulowanych,	
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników,		IV.11. znajduje pracę w formie wolontariatu zgodną ze swoimi zainteresowaniami i kompetencjami lub odbywa wizytę u potencjalnego pracodawcy w celu uzyskania informacji na temat oczekiwań pracodawców wobec	• wyjaśnia rolę wolontariatu w rozwoju kariery zawodowej, • wymienia metody i możliwości poszukiwania pracy w formie wolontariatu, • wymienia formalnoprawne aspekty pracy w formie wolontariatu,	• rola wolontariatu w rozwoju kariery zawodowej • metody i możliwości poszukiwania pracy w formie wolontariatu • formalnoprawne aspekty pracy w formie wolontariatu • warsztat – zasady przygotowania sprawozdania z wolontariatu

	rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.		pracowników i na temat potrzeb rynku pracy; IV.12. przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu lub raport na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników – po wizycie u pracodawcy;	• przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu,	
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.		IV.11. znajduje pracę w formie wolontariatu zgodną ze swoimi zainteresowaniami i kompetencjami lub odbywa wizytę u potencjalnego pracodawcy w celu uzyskania informacji na temat oczekiwań pracodawców wobec pracowników i na temat potrzeb rynku pracy; IV.12. przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu lub raport na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników – po wizycie u pracodawcy;	• wymienia korzyści płynące z wizyty u pracodawcy, • charakteryzuje metody poszukiwania pracodawcy i formułowania prośby o spotkanie, • przygotowuje sprawozdanie na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników i potrzeb rynku pracy – po wizycie u pracodawcy,	• korzyści płynące z wizyty u pracodawcy • metody poszukiwania pracodawcy i formułowania prośby o spotkanie • warsztat – zasady przygotowania się do spotkania z pracodawcą i opracowania sprawozdania z wizyty
Zatrudnienie	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa,	V.10. na wybranych przykładach wymienia różnice między		• wyjaśnia różnice między zatrudnieniem a samozatrudnieniem na wybranych przykładach,	• różnice między zatrudnieniem a samozatrudnieniem

	poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy.	zatrudnieniem a samozatrudnieniem oraz analizuje ich zalety i wady;		wymienia i analizuje zalety i wady zatrudnienia oraz samozatrudnienia,	zalety i wady zatrudnienia oraz samozatrudnienia
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.		IV.13. rozróżnia formy zatrudnienia (stosunek pracy, umowy cywilnoprawne) oraz określa korzyści i konsekwencje wyboru konkretnej formy i rodzaju umowy;	- wskazuje podstawy prawne zatrudnienia, - dokonuje podziału form zatrudnienia, - określa korzyści i konsekwencje wyboru konkretnej formy zatrudnienia i rodzaju umowy,	- podstawy prawne zatrudnienia - podział form zatrudnienia - zalety i wady wyboru konkretnej formy zatrudnienia i rodzaju umowy
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy,		IV.14. omawia podstawowe prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy oraz wymienia sposoby rozwiązania stosunku pracy;	- wymienia formy rozwiązania umowy o pracę, - wyjaśnia, czym jest świadectwo pracy,	- formy rozwiązania umowy o pracę - zdefiniowanie świadectwa pracy - inne formy rozwiązania stosunku pracy

	przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.			• wymienia inne formy rozwiązania stosunku pracy,	
	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja, formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery	V.9. wymienia podstawowe prawa i obowiązki pracownika (w tym młodocianego) i pracodawcy;	IV.14. omawia podstawowe prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy oraz wymienia sposoby rozwiązania stosunku pracy;	• wymienia i omawia podstawowe prawa i obowiązki pracowników (w tym pracowników młodocianych) oraz pracodawcy, • wymienia i omawia prawa rodziców małych dzieci • wyjaśnia specyfikę zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami	• prawa i obowiązki pracownika • dodatkowe prawa pracowników młodocianych • prawa rodziców małych dzieci • obowiązki i prawa pracodawcy • specyfika zatrudnienia osób z niepełnosprawnościami

	zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	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	IV.6. wyjaśnia, z czego wynikają różnice między wynagrodzeniem brutto i netto;	IV.15. wykazuje różnice w systemach płac, rodzajach i formach wynagradzania oraz identyfikuje składowe kosztów pracy i oblicza wynagrodzenie netto;	• omawia płacę i jej funkcje, • wykazuje różnice w systemach płac • wymienia formy wynagradzania wynikające z systemu płac i różnice między nimi • definiuje koszty pracy i identyfikuje ich składowe • oblicza wynagrodzenie netto i całkowite koszty pracy • wyjaśnia, z czego wynikają różnice między wynagrodzeniem brutto a wynagrodzeniem netto,	• płaca i jej funkcje • system płac i jego rodzaje • formy wynagradzania wynikające z systemu płac • koszty płacy • obliczanie wynagrodzenia netto i całkowitych kosztów pracy • różnice pomiędzy wynagrodzeniem brutto a wynagrodzeniem netto

	majątkowe i na życie, inwestowanie na Giełdzie Papierów Wartościowych, etyka w finansach. IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.				
	V. Osoba przedsiębiorcza na rynku pracy: kariera zawodowa, poszukiwanie pracy, rozmowa kwalifikacyjna, autoprezentacja,	V.11. identyfikuje konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik – pracodawca;		• charakteryzuje reguły moralne i normy prawne jako elementy etycznego postępowania, • rozróżnia zachowania etyczne i nieetyczne w roli pracodawcy i pracownika,	• etyka w pracy • etyczne i nieetyczne zachowania pracodawcy • etyczne i nieetyczne zachowania pracownika • konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik–pracodawca

	formułowanie opinii zwrotnej, etyka w pracy.			• wymienia zasady etycznego pracownika (kodeks etyczny), • wymienia konsekwencje nieetycznych zachowań w relacjach pracownik–pracodawca,	
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.		IV.17. identyfikuje przejawy mobbingu oraz sposoby przeciwdziałania mobbingowi i zgłaszania nadużyć.	• wyjaśnia, czym jest mobbing, i identyfikuje jego przejawy, • wymienia skutki mobbingu, • wymienia sposoby przeciwdziałania mobbingowi i zgłaszania nadużyć,	• mobbing i jego przejawy • skutki mobbingu • sposoby przeciwdziałania mobbingowi i zgłaszania nadużyć
	IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy,		IV.16. analizuje kodeks etyki wybranego przedsiębiorstwa;	• wymienia korzyści płynące z tworzenia kodeksu etyki w przedsiębiorstwie, • charakteryzuje zasady tworzenia kodeksu etyki,	• korzyści płynące z tworzenia kodeksu etyki w przedsiębiorstwie • zasady tworzenia kodeksu etyki • analiza kodeksu etyki wybranego przedsiębiorstwa

	przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing.			• analizuje kodeks etyki wybranego przedsiębiorstwa,	
Relacje społeczno-gospodarcze	Realizacja różnych zapisów z podstawy programowej przez pryzmat relacji.			• przedstawia szczegółowy schemat relacji społeczno-gospodarczych, • opisuje relacje społeczno-gospodarcze (pasywne i aktywne), • podaje przykłady relacji społeczno-gospodarczych z życia gospodarczego.	• opis relacji społeczno-gospodarczych (pasywnych i aktywnych): – gospodarka, człowiek i biznes jako naczynia połączone – polityka gospodarcza a rozwój biznesu: – innowacyjność a rozwój gospodarczy – koniunktura w gospodarce a rynek pracy – podnoszenie własnych kompetencji a rozwój biznesu – planowanie i myślenie projektowe a sukces przedsięwzięcia – kompetencje miękkie i przywódcze a sukcesy w pracy

			– inteligencja finansowa a realizacja celów życiowych • przykłady relacji społeczno- -gospodarczych z życia gospodarczego
--	--	--	---

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. zmieniające rozporządzenie w sprawie ramowych planów nauczania dla publicznych szkół (Dz.U. 2023 r. poz. 277) nauczanie biznesu i zarządzania w zakresie rozszerzonym przewiduje się w wymiarze 10 godzin w cyklu kształcenia, na które składają się 2 godziny zakresu podstawowego oraz dodatkowo 8 godzin w czteroletnim okresie nauczania w liceum ogólnokształcącym i w pięcioletnim technikum. Niniejszy program nauczania biznesu i zarządzania w zakresie podstawowym 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 liceum ogólnokształcącym i technikum, 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 przez 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 metodę 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 wymyślenia 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 zespołowego przygotowania i prezentacji projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego czy też innych zadań metodą projektową.

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 przestrzeni gospodarczej 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 i stopniu realizacji celów programu, a także motywowanie uczniów do poszerzania wiedzy i umiejętności. Te uwarunkowania nakładają na nauczyciela obowiązek zdiagnozowania osiągnięć uczniów oraz 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 powinni wiedzieć, 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 scalenie przez nauczyciela informacji o uczniach. Informacje można zdobywać sposobami nieformalnymi (np. przez 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 go o postępach lub trudnościach w nauce oraz sposobach poprawy popełnianych błędów. Dostarcza też uczniowi 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 danemu 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 ucznia 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 biznesu i zarządzania, planowość i obszerność wypowiedzi, dokładność obserwacji i wykonywanych zadań, a także 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, aby 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. 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, 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 oraz 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

Ramowy plan nauczania określa, że realizacja materiału nauczania z biznesu i zarządzania w zakresie rozszerzonym w czteroletnim liceum ogólnokształcącym i pięcioletnim technikum składa się z 2 godzin zakresu podstawowego oraz 8 godzin dodatkowych. W niniejszym programie zaproponowano następujący rozkład godzin (łącznie 10 godzin w cyklu nauczania): 2 godziny w klasie I, 2 godziny w klasie II, 3 godziny w klasie III, 3 godziny w klasie IV (w liceum) lub 2 godziny w klasie IV i 1 godzina w klasie V (w technikum). Poniżej przedstawiono propozycję podziału liczby godzin na realizację poszczególnych działów programu. Tę propozycję można modyfikować w zależności 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 „Zarządzanie projektami”, które mają na celu przygotowanie uczniów do sprawnego kierowania zespołem projektowym, niezależnie od tego, czy w swoich przyszłych projektach będą oni występowali w roli menedżera zarządzającego czy w roli członka zespołu. Treści zamieszczone w tym dziale pozwolą uczniom poznać specyfikę projektów i opanować kompetencje związane z ich skutecznym wdrażaniem (m.in. poprawne zdefiniowanie celów projektu, wyróżnienie zadań i określenie roli w projekcie, stworzenie harmonogramu i budżetu projektowego, wprowadzenie zmian do wcześniej zaplanowanych prac, identyfikowanie ryzyka występującego na różnych etapach realizacji projektu). Zdobyte wiadomości i kompetencje są niezbędne do praktycznego przygotowania projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego w ramach pracy zespołowej. W jego realizacji pomocny będzie warsztat z realizacji projektu, w którym krok po kroku pokazano zrealizowanie przykładowego projektu.

Zaleca się łączenie omawianych zagadnień teoretycznych dotyczących projektów z działaniami praktycznymi – pozwoli to nie tylko lepiej zrozumieć i zapamiętać poznawane treści, lecz także zastosować je w praktyce. Ponadto taki sposób pracy ułatwi realizowanie kolejnych tematów w formie projektów, które uczniowie będą wykonywać w zespołach, np. przygotowanie biznesplanu.

Mając na uwadze pracochłonność i złożoność przygotowania projektów, na ich opracowanie proponuje się przeznaczyć co najmniej 20% czasu określonego na realizowanie przedmiotu w zakresie rozszerzonym.

Klasa I – liceum ogólnokształcące i technikum

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Kompetencje przedsiębiorcze i współpraca z ludźmi	12
Zarządzanie projektami	29
Gospodarka rynkowa	13
Współpraca międzynarodowa	6
Razem	60

Klasa II – liceum ogólnokształcące i technikum

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Pieniądz, instytucje rynku finansowego i polityka pieniężna	8
Postawy wobec pieniędzy, budżet	9
Podatki	7
Usługi finansowe i ubezpieczenia społeczne	15
Oszczędzanie i inwestowanie	21
Razem	60

Klasa III – liceum ogólnokształcące i technikum

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Przedsiębiorstwo – własny biznes	12
Analiza otoczenia i profil klienta	14
Plan kadrowy i zarządzanie kapitałem ludzkim	16
Zarządzanie operacyjne i plan marketingowy	14
Plan finansowy i ryzyko	7
Etyka i społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw	5
Prezentacja biznesplanu własnej działalności gospodarczej lub przedsięwzięcia	8
Razem	90 (w tym 76 godzin na realizację działów i 14 godzin na konsultacje uczniów podczas tworzenia biznesplanu)

Klasa IV – liceum ogólnokształcące

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Funkcjonowanie rynku pracy	5
Własne kompetencje na rynku pracy i kariera zawodowa	7
Poszukiwanie pracy	17
Zatrudnienie	13
Relacje społeczno-gospodarcze	8
Razem	50

Klasa IV – technikum

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Funkcjonowanie rynku pracy	5
Własne kompetencje na rynku pracy i kariera zawodowa	7
Poszukiwanie pracy	17
Razem	29

Klasa V – technikum

Dział programu	Sugerowana liczba godzin na realizację
Zatrudnienie	13
Relacje społeczno-gospodarcze	8
Razem	21

VI. Proponowana literatura dla nauczycieli

- G.A. Akerlof, R.J. Shiller, *Złować frajera. Ekonomia manipulacji i oszustwa*, wydanie 2, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne, Warszawa 2021.
- D. Begg, S. Fischer, 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. rozwiązywanie*, 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 1. Wyciąg z podstawy programowej do biznesu i zarządzania dla liceum ogólnokształcącego i technikum (zakres podstawowy i zakres rozszerzony)

ZAKRES PODSTAWOWY

Cele kształcenia – wymagania ogólne

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 osiągnięciu 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 kompetencje 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.

ZAKRES ROZSZERZONY

Cele kształcenia – wymagania ogólne

Cele kształcenia – wymagania ogólne dla zakresu rozszerzonego obejmują również wymienione wyżej cele dla zakresu podstawowego.

I. Wiedza.

1. Identyfikowanie etapów zarządzania projektami oraz ryzyk związanych z realizacją każdego z nich.
2. Pogłębione rozumienie mechanizmu rynkowego, w tym zależności przyczynowo-skutkowych między popytem, podażą i ceną, stanu równowagi rynkowej.
3. Rozróżnianie struktur rynkowych i wskazywanie ich zalet i wad z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta.
4. Charakteryzowanie instrumentów inwestycyjnych pod kątem rentowności, płynności i ryzyka.
5. Rozpoznawanie ryzyka inwestycyjnego i znajomość sposobów jego ograniczania.
6. Rozumienie mechanizmu rynku pracy.
7. Rozróżnianie form zatrudnienia, systemów płac i form wynagrodzeń.
8. Charakteryzowanie praw i obowiązków pracownika i pracodawcy.
9. Pogłębione rozumienie zasad prowadzenia działalności gospodarczej, w tym zależności między ryzykiem, innowacyjnością, konkurencyjnością i zyskownością.
10. Rozumienie celów i funkcji zarządzania oraz roli skutecznego przywódcy w rozwoju przedsiębiorstwa.

II. Umiejętności i stosowanie wiedzy w praktyce.

1. Planowanie i wykonywanie zadań w realizowanych projektach.
2. Stosowanie technik zarządzania projektami oraz narzędzi informatycznych wspierających ich realizację.
3. Kierowanie zespołem projektowym.
4. Przygotowanie do prowadzenia własnego biznesu i przedsięwzięć społecznych.

5. Pozyskiwanie i analizowanie danych (mierników i wskaźników), prognoz ekonomicznych dotyczących funkcjonowania gospodarki Polski, Unii Europejskiej i świata oraz podejmowanie na ich podstawie przemyślnych decyzji.
6. Analizowanie biznesowych studiów przypadków (*case study*), interpretowanie zawartych w nich opisów procesów i zjawisk gospodarczych oraz biznesowych, a także identyfikowanie problemów i proponowanie rozwiązań.
7. Wykorzystanie wiedzy o mechanizmie rynkowym i procesach gospodarczych w opracowaniu i realizacji projektu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
8. Dobieranie instrumentów inwestycyjnych adekwatnie do akceptowanego przez inwestora poziomu ryzyka.
9. Dobieranie usług ubezpieczeniowych do potrzeb gospodarstwa domowego.
10. Analizowanie sytuacji na rynku pracy na podstawie danych i ofert pracy.
11. Znajomość i stosowanie sposobów podnoszenia kompetencji przywódczych oraz kompetencji osobistych i społecznych wymaganych na rynku pracy.
12. Pozyskiwanie i analizowanie danych charakteryzujących wybrany rynek dóbr i usług oraz ocena jego potencjału dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
13. Opracowanie biznesplanu dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, który uwzględnia aktualne trendy rynkowe, potrzeby potencjalnych klientów lub beneficjentów oraz istniejącą konkurencję.
14. Stosowanie instrumentów marketingowych w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym.
15. Przygotowanie do zarządzania różnymi zasobami przedsiębiorstwa, w tym przedmiotami własności intelektualnej.
16. Prezentowanie własnego projektu z uwzględnieniem specyfiki odbiorców, przyjmowanie uwag krytycznych i odpowiadanie na pytania.

III. Kształtowanie postaw.

1. Gotowość do dyskusji, w tym przedstawiania swoich argumentów w ramach pracy zespołowej w czasie realizacji wybranego projektu.
2. Dostrzeganie roli informacji i badań ekonomicznych w podejmowaniu decyzji osobistych i w ramach zarządzania przedsiębiorstwem, państwem i jednostkami samorządu terytorialnego.
3. Dostrzeganie znaczenia etyki życia społeczno-gospodarczego i społecznej odpowiedzialności biznesu w procesie rozwoju gospodarczego.
4. Świadomość zależności między zyskiem i ryzykiem na rynku finansowym.
5. Docenianie roli odpowiedzialnego pracodawcy.
6. Dostrzeganie korzyści stosowania zasad społecznej odpowiedzialności biznesu dla różnych grup interesariuszy.

7. Odwaga w przeciwdziałaniu nieetycznemu zachowaniu w zespole w trakcie realizacji projektu.
8. Dostrzeganie znaczenia prac przygotowawczych w osiągnięciu sukcesu przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
9. Docenianie znaczenia zasobów niematerialnych, w tym własności intelektualnej, w tworzeniu i rozwoju przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego.
10. Motywacja do założenia i prowadzenia własnego biznesu.
11. Determinacja w osiąganiu założonych celów – projektowych, osobistych i zawodowych.
12. Otwartość na modyfikację własnych planów w odpowiedzi na zmiany w otoczeniu.

Treści nauczania – wymagania szczegółowe

Treści nauczania – wymagania szczegółowe obejmują wymagania określone dla zakresu podstawowego oraz poniższe wymagania.

I. Zarządzanie projektami: projekt a proces, podejścia do zarządzania projektami, techniki zarządzania projektami, typy projektów, zespół projektowy, kierownik projektu, interesariusze projektu, inicjowanie i definiowanie projektu, planowanie projektu, realizacja projektu, komunikacja w projekcie, zakończenie projektu. Uczeń:

- 1) odróżnia projekt od procesu i rozumie rolę projektów w zarządzaniu;
- 2) rozróżnia podejścia do zarządzania projektami i dopasowuje je do specyfiki projektu i jego celów;
- 3) wykorzystując techniki kreatywnego myślenia, definiuje i prezentuje problem oraz formułuje i uzasadnia cele przygotowywanego projektu;
- 4) określa role w projekcie (wewnętrzne i zewnętrzne);
- 5) dobiera członków zespołu projektowego;
- 6) identyfikuje cechy kierownika projektu pod kątem specyfiki danego projektu;
- 7) analizuje otoczenie projektu, w tym poszczególne grupy interesariuszy, i na tej podstawie doprecyzowuje cele projektu oraz określa wskaźniki realizacji zadań projektowych (kamienie milowe);
- 8) tworzy strukturę podziału prac dla zadań realizowanego projektu;
- 9) określa budżet projektu i identyfikuje źródła jego finansowania;
- 10) zarządza czasem w projekcie i organizuje prace zespołu projektowego;
- 11) wykorzystuje wybrane techniki zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu oraz narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową;
- 12) stosuje proste techniki motywowania członków zespołu w czasie realizacji zadań;

13) dostrzega ryzyka związane z zakresem, czasem i budżetem projektu i na ich podstawie wprowadza zmiany do wcześniejszego planu;

14) krytycznie analizuje przebieg projektu, sporządza sprawozdania z przeprowadzonych prac projektowych, prezentuje ich wyniki i wyciąga wnioski co do modyfikacji obecnego projektu i realizacji przyszłych projektów;

15) skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej;

16) stosuje narzędzia myślenia projektowego (design thinking) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań;

17) określa kluczowe czynniki sukcesu realizacji projektu na podstawie doświadczeń ze zrealizowanego projektu.

II. Gospodarka rynkowa: rzadkość, czynniki produkcji, struktury rynkowe, krzywe popytu i podaży, równowaga rynkowa, wzrost a rozwój gospodarczy, fazy cyklu koniunkturalnego, rola państwa w gospodarce, narzędzia polityki gospodarczej, polityka fiskalna, polityka monetarna, wspólny rynek Unii Europejskiej, procesy globalizacji, współpraca międzynarodowa przedsiębiorstw, znaczenie konsumenta w gospodarce. Uczeń:

1) wyjaśnia pojęcie rzadkości i jej roli w rozważaniach ekonomicznych;

2) charakteryzuje czynniki produkcji, wyjaśniając szczególne znaczenie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w procesie produkcji;

3) rozróżnia struktury rynkowe: monopol, oligopol, konkurencję monopolistyczną, konkurencję doskonałą oraz dyskutuje na temat ich wad i zalet z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta;

4) dostrzega negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku;

5) wskazuje rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami, i potrafi wyjaśnić ich negatywny wpływ na gospodarkę rynkową;

6) analizuje wykresy z krzywymi popytu i podaży, uwzględniające zmiany jednego z parametrów

i przesunięcie punktu równowagi cenowej, oraz wyjaśnia pojęcia nadwyżki i niedoboru na rynku;

7) analizuje wpływ ceny minimalnej i maksymalnej na sytuację rynkową;

8) wyjaśnia mechanizmy wpływu konsumentów na ceny;

9) samodzielnie wyszukuje dane i dokonuje analizy podstawowych mierników i wskaźników ekonomicznych, w tym odnoszących się do funkcjonowania biznesu;

10) rozróżnia wzrost i rozwój gospodarczy oraz wyjaśnia na przykładach zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego;

11) wyszukuje i analizuje prognozy gospodarcze oraz dyskutuje nad ich trafnością;

- 12) charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę oraz dyskutuje na temat metod przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej;
- 13) rozróżnia podejście etatystyczne i liberalne w rozpatrywaniu roli państwa w gospodarce i ich wpływ na funkcjonowanie biznesu;
- 14) na przykładach wyjaśnia, na czym polega interwencjonizm i protekcjonizm państwowy, oraz analizuje skutki społeczno-gospodarcze stosowania tych narzędzi polityki gospodarczej, w tym skutki dla biznesu i handlu międzynarodowego;
- 15) charakteryzuje różne formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce;
- 16) rozróżnia progresję i liniowość opodatkowania oraz wyjaśnia wpływ różnych podejść w polityce fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą;
- 17) charakteryzuje narzędzia polityki monetarnej (pieniężnej) banków centralnych i ich wpływ na funkcjonowanie gospodarki jako całości, przedsiębiorstwa oraz gospodarstwa domowe (na przykładzie Narodowego Banku Polskiego i Rady Polityki Pieniężnej);
- 18) wyjaśnia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy i funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących oraz importujących dobra i usługi (na przykładzie złotego, euro lub dolara);
- 19) wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej, i charakteryzuje gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej, w tym integracji walutowej w ramach strefy euro;
- 20) charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw i wyjaśnia, na czym polega proces ich internacjonalizacji;
- 21) rozumie konsekwencje procesów globalizacyjnych dla funkcjonowania biznesu;
- 22) wyjaśnia znaczenie konsumenta w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej, charakteryzuje zadania rzecznika konsumentów i Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów oraz ich rolę w gospodarce;
- 23) poprawnie posługuje się terminami ekonomicznymi oraz korzysta z tradycyjnych i elektronicznych źródeł informacji gospodarczych.

III. Finanse osobiste i rynek finansowy: ryzyko inwestycyjne, skłonność do ryzyka, strategie inwestycyjne, fundusze inwestycyjne, instrumenty rynku pieniężnego, instrumenty rynku kapitałowego, instrumenty alternatywne, wybór instrumentu inwestycyjnego, pułapki w decyzjach finansowych, ubezpieczenia, funkcje i formy pieniądza, instytucje rynku finansowego, podatki, ochrona konsumenta na rynku finansowym. Uczeń:

- 1) ma świadomość różnego podejścia do ryzyka przez poszczególne grupy inwestorów i jest w stanie ocenić własny poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego;
- 2) dobiera sposoby ograniczania ryzyka do konkretnej sytuacji inwestora;
- 3) wymienia podstawowe zasady optymalnej strategii inwestycyjnej na rynku kapitałowym i przygotowuje plan oszczędzania lub inwestowania na podstawie zasady dywersyfikacji ryzyka;

- 4) dyskutuje nad wyborem rodzaju funduszu inwestycyjnego, uwzględniając potencjalne zyski i ryzyko wystąpienia strat;
- 5) rozróżnia formy inwestowania w instrumenty na rynku pieniężnym, kapitałowym i instrumenty alternatywne oraz ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność każdego instrumentu inwestycyjnego;
- 6) dyskutuje na temat wad i zalet samodzielnego inwestowania na giełdzie oraz inwestowania w fundusz inwestycyjny;
- 7) wyjaśnia zasady nabycia wybranych instrumentów inwestycyjnych (zakup akcji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych, obligacji skarbowych i korporacyjnych, jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych);
- 8) wyjaśnia metody wyboru akcji przez inwestorów giełdowych, wskazując wady i zalety każdej z nich, oraz przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane instrumenty notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych;
- 9) charakteryzuje błędy i pułapki w podejmowaniu decyzji finansowych, w tym związane z ograniczeniami psychologicznymi inwestorów;
- 10) dobiera rodzaje ubezpieczenia do swoich potrzeb, analizuje kartę produktu i informacje zawarte w ogólnych warunkach ubezpieczenia (OWU) na przykładzie ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków lub ubezpieczenia turystycznego, identyfikuje wyłączenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń w umowach ubezpieczenia i przedstawia ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń;
- 11) omawia funkcje i formy pieniądza oraz jego obieg w gospodarce;
- 12) identyfikuje najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego;
- 13) wyjaśnia wpływ podatków na gospodarkę kraju, przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowego;
- 14) wskazuje przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów i rozumie ich znaczenie;
- 15) wyjaśnia sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym i potrafi dobrać działanie adekwatne do sytuacji, w której doszło do naruszenia interesu konsumenta.

IV. Rynek pracy i zatrudnienie: mierniki i wskaźniki rynku pracy, popyt i podaż na rynku pracy, aktywizacja zasobów pracy, przeciwdziałanie bezrobociu, planowanie kariery zawodowej, dobór pracowników, rozmowa kwalifikacyjna, formy zatrudnienia, systemy płac, prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy, kodeks etyki, mobbing. Uczeń:

- 1) analizuje podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy, w tym współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopę bezrobocia;
- 2) wyjaśnia mechanizm popytu i podaży na rynku pracy oraz identyfikuje czynniki wpływające na równowagę na rynku pracy;
- 3) analizuje rolę państwa w zakresie aktywizacji zasobów pracy (w tym osób z niepełnosprawnościami) i przeciwdziałania bezrobociu;

- 4) rozpoznaje motywy aktywności zawodowej człowieka;
- 5) analizuje swoje mocne i słabe strony oraz szanse i możliwości rozwoju swojej kariery zawodowej, dostrzegając rolę procesu uczenia się przez całe życie;
- 6) analizuje swoje kompetencje pod kątem możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego w formie wolontariatu, praktyki lub stażu oraz znalezienia pracy na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym;
- 7) rozróżnia metody poszukiwania pracy oraz ocenia ich przydatność i efektywność z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego;
- 8) doskonali dokumenty aplikacyjne pod kątem konkretnej oferty pracy i oczekiwań pracodawcy;
- 9) rozpoznaje różne metody doboru pracowników i wskazuje możliwości zastosowania tych metod;
- 10) po analizie ofert pracy wybiera potencjalną ofertę dla siebie, bierze udział (jako pracodawca i jako pracownik) w rozmowie kwalifikacyjnej w warunkach symulowanych i dostrzega podstawowe błędy popełniane podczas rozmowy;
- 11) znajduje pracę w formie wolontariatu zgodną ze swoimi zainteresowaniami i kompetencjami lub odbywa wizytę u potencjalnego pracodawcy w celu uzyskania informacji na temat oczekiwań pracodawców wobec pracowników i na temat potrzeb rynku pracy;
- 12) przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu lub raport na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników – po wizycie u pracodawcy;
- 13) rozróżnia formy zatrudnienia (stosunek pracy, umowy cywilnoprawne) oraz określa korzyści i konsekwencje wyboru konkretnej formy i rodzaju umowy;
- 14) omawia podstawowe prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy oraz wymienia sposoby rozwiązywania stosunku pracy;
- 15) wykazuje różnice w systemach płac, rodzajach i formach wynagradzania oraz identyfikuje składowe kosztów pracy i oblicza wynagrodzenie netto;
- 16) analizuje kodeks etyki wybranego przedsiębiorstwa;
- 17) identyfikuje przejawy mobbingu oraz sposoby przeciwdziałania mobbingowi i zgłaszania nadużyć.

V. Przedsiębiorstwo: typy przedsiębiorstw, modele biznesu, startupy, biznesplan, makrootoczenie, badania rynkowe, profil klienta, koncepcja produktu, zasoby przedsiębiorstwa, analiza SWOT, przewagi konkurencyjne, funkcje zarządzania, struktura organizacyjna, rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników, wynagrodzenie, przywództwo, zarządzanie operacyjne, instrumenty marketingowe, rentowność przedsięwzięcia biznesowego, źródła finansowania, czynniki ryzyka w biznesie, społeczna odpowiedzialność biznesu. Uczeń:

- 1) klasyfikuje przedsiębiorstwa według kryteriów rodzaju prowadzonej działalności, celów działalności, wielkości i formy własności oraz charakteryzuje innowacyjne modele biznesu, w tym startupy, oraz przedsiębiorstwa społeczne, w tym spółdzielnie;

- 2) znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe (w tym: wielkość rynku, strukturę konkurencji i klientów lub beneficjentów) i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku;
- 3) udoskonala pomysł na przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych (uzyskiwanych od potencjalnych klientów, beneficjentów lub interesariuszy projektu) i opracowuje model biznesowy planowanego przedsięwzięcia;
- 4) opracowuje w zespole biznesplan przedsięwzięcia, zachowując jego właściwą strukturę;
- 5) zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu (w tym czynniki polityczno-prawne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne, środowiskowe) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, a następnie formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń;
- 6) przeprowadza proste badania rynkowe w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów (w tym z wykorzystaniem ankiet i wywiadów), a także słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów (z wykorzystaniem benchmarkingu i metody tajemniczego klienta), analizuje zgromadzone informacje oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych;
- 7) na podstawie zgromadzonych informacji opracowuje profil klienta lub beneficjenta docelowego i podaje ich podstawowe charakterystyki;
- 8) wykorzystując zebrane informacje o potrzebach klientów lub beneficjentów, formułuje dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego propozycję wartości (zestaw korzyści zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów) oraz tworzy wstępną koncepcję produktu np. zgodnie z podejściem minimalnej wersji produktu – *Minimum Viable Product* (MVP);
- 9) na podstawie analizy otoczenia i specyfiki działalności określa zasoby (materialne i niematerialne) niezbędne do osiągnięcia celów planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego;
- 10) przygotowuje analizę SWOT dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, formułuje wnioski na temat sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron, minimalizacji zagrożeń i wzmocnienia słabych stron;
- 11) określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego z uwzględnieniem potencjału w zakresie ochrony własności intelektualnej;
- 12) przedstawia koncepcję planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego w postaci modelu biznesu (Business Model Canvas);
- 13) wyjaśnia cele i funkcje zarządzania, opracowuje projekt struktury organizacyjnej (w tym schemat organizacyjny) planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa podział zadań i przepływ informacji między pracownikami;
- 14) tworzy opis stanowisk pracy w ramach planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników, planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję;

- 15) rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi i określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania oraz oceny pracowników;
- 16) dla przykładowego wynagrodzenia wylicza wysokość składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenie zdrowotne oraz wyjaśnia ich przeznaczenie;
- 17) wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera);
- 18) omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy;
- 19) charakteryzuje główne instrumenty marketingowe, wyjaśnia ich rolę i projektuje działania marketingowe w planowanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym;
- 20) szacując planowane przychody i ponoszone koszty, oblicza rentowność produktu i próg rentowności oraz interpretuje te wskaźniki;
- 21) charakteryzuje źródła finansowania przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, w tym ze środków instytucji finansowych, urzędów pracy, funduszy unijnych, kapitału podwyższonego ryzyka (venture capital), „aniołów biznesu”, i określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu oraz rozwoju małych firm;
- 22) dostrzega możliwości rozwoju przedsiębiorstwa i osiągnięcia sukcesu rynkowego przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie, w tym społecznej odpowiedzialności biznesu;
- 23) charakteryzuje czynniki ryzyka dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, wskazując prawdopodobieństwo ich wystąpienia i siłę wpływu;
- 24) prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów;
- 25) wykorzystuje konstruktywną informację zwrotną uzyskaną podczas prezentacji biznesplanu i broni swojej koncepcji lub odpowiednio modyfikuje elementy biznesplanu.