



## SCENARIUSZ ZAJĘĆ nr 3/III

Klasa	trzecia
Temat dnia	<i>Kreatywni i przedsiębiorczy</i>
Obszary edukacyjne	Edukacja matematyczna Edukacja społeczna
Cele zajęć	Ogólne: - Rozwijanie myślenia twórczego uczniów - Rozwijanie kompetencji matematycznych i przedsiębiorczych uczniów. Operacyjne: Uczeń - podaje cechy osób przedsiębiorczych, - wyjaśnia, na czym polega przedsiębiorczość, - kalkuluje potencjalne zyski/starty w oparciu o poznane dylematy, - generuje pomysły na nazwy firm, - wymyśla slogany reklamowe firm, - opracowuje strategie działania osób zamierzających założyć własny biznes, - dostrzega w sobie cechy przedsiębiorcze, - podaje przykłady swojego zachowania świadczącego o niskiej przedsiębiorczości.
Metody pracy	Aktywizujące i praktyczne
Forma pracy	Indywidualna, w parach
Środki dydaktyczne	Słowniki frazeologiczne
Czas trwania	3 godz.

## PRZEBIEG ZAJĘĆ

### FAZA WSTĘPNA

Nauczyciel rozpoczyna zajęcia od pytania:

- Kim według Was jest osoba przedsiębiorcza? Jakie cechy według Was posiadają osoby przedsiębiorcze?

Uczniowie dzielą się na forum swoimi przemyśleniami.



### KOMENTARZ:

Dodatkowo można zaprosić na zajęcia osobę przedsiębiorczą (przykładowo: właściciela lokalnego przedsiębiorstwa). Wówczas zadaniem uczniów byłoby przeprowadzenie z tą osobą wywiadu zgodnie z przygotowanymi wcześniej pytaniami.

## FAZA WŁAŚCIWA

### 1. Kalkulowanie: „Co się bardziej opłaca?”

Uczniowie pracują w grupach. Rozwiązują dylematy opisane w KARCIE PRACY NR 1. Nauczyciel zachęca ich do wizualizacji treści dylematów. Następnie dylematy rozwiązywane są na forum.

### 2. Nazwy firm i slogany reklamowe

Uczniowie w grupach zapoznają się z działalnościami trzech bohaterów. Ich zadaniem jest wymyślenie jak najbardziej atrakcyjnych nazw dla tych firm oraz sloganów reklamujących je.

BARTOSZ:

*Chciałbym założyć firmę, która będzie czyściła ściany bloków i domów pomalowane farbami przez chuliganów.*

MARIA:

*Moja firma będzie szyła modne stroje dla rolników. Do tej pory nikt nie pomyślał o potrzebach tej grupy klientów.*

IWONA:

*Chciałabym otworzyć piekarnię, w której całe oferowane pieczywo i słodkości będą pozbawione glutenu. Coraz więcej osób ma problem z tolerowaniem glutenu i sami muszą sobie piec chleb i bułki. Ktoś może ich przecież wyręczyć!*



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

SGWG  
stowarzyszenie aktywnego  
wspierania gospodarki



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



### 3. Doradcy kariery

Uczniowie w grupach analizują pomysły na biznes poznane w poprzednim ćwiczeniu. Opracowują strategie działania poszczególnych bohaterów oraz wskazują cech, jakie muszą oni posiadać, aby ich interes udał się.

#### KOMENTARZ:

Warto w ramach podsumowania wypowiedzi poszczególnych grup zorganizować dyskusję poświęconą ocenie pomysłów na biznes poznanych bohaterów.

#### FAZA KOŃCOWA

Uczniowie kończą zadania:

*Jestem przedsiębiorczy/a, gdy...*

*Nie jestem przedsiębiorczy/a, gdy...*



KAPITAŁ LUDZKI  
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

SGWG  
stowarzyszenie aktywne  
wspierania gospodarki



UNIA EUROPEJSKA  
EUROPEJSKI  
FUNDUSZ SPOŁECZNY



## KARTA PRACY NR 1

### ZADANIE 1

Pudełko 12 litrów mleka SMACZNEGO kosztuje 24 złote. Dziś jest promocja, w ramach której pojedynczy karton litrowy tego mleka kosztuje 3 złote, a każdy czwarty litr jest gratis. Pani Zosia potrzebuje do swojego zakładu cukierniczego kupić 24 litry mleka SMACZNEGO. Którą opcję ma wybrać: zakup mleka w 12-litrowych pudełkach, czy też w litrowych kartonach?

---

---

### ZADANIE 2

Proszek do prania kupowany w dużych 6-kilogramowych torbach kosztuje 66 złotych, zaś w małych o wadze 1500 g 12 złotych. Która opcja jest korzystniejsza dla klienta?

---

---

### ZADANIE 3

W sklepie X zorganizowano promocję polegającą na dawaniu bonu na zakupy w wysokości 10 złotych za każde wydane 100 złotych. W konkurencyjnym sklepie Y wprowadzono natomiast promocję, w której klient otrzymywał 30 złotych jednorazowo za zakupy powyżej 200 złotych. Pan Paweł chce zakupić odkurzacz za 399 złotych (cena w obu sklepach jest taka sama). W którym sklepie bardziej mu się to opłaca?

---

---