

PRZEDSIĘBIORCZE SZKOŁY



**WYŻSZA SZKOŁA
INFORMATYKI I ZARZĄDZANIA**
z siedzibą w Rzeszowie

SCENARIUSZE LEKCJI DO PRZEDMIOTU EKONOMIA W PRAKTYCE

Scenariusze przygotowane w ramach projektu „Przedsiębiorcze szkoły” współfinansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty, Działanie 3.3 Poprawa jakości kształcenia, Poddziałanie 3.3.4 Modernizacja treści i metod kształcenia – projekty konkursowe



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI

UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



SPIS TREŚCI

Informacje ogólne dot. scenariuszy lekcji	3
Lekcja 1. Innowacyjne przedsiębiorstwo produkcyjne, jako projekt przedsięwzięcia uczniowskiego (GRA).....	4
Lekcja 2. Popyt, podaż, cena, jako elementy rynku. (TEORIA)	7
Lekcja 3. Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne – wprowadzenie do gry. (GRA).....	14
Lekcja 4. Klasyfikacja kosztów przedsiębiorstwa. (TEORIA).....	17
Lekcja 5. Próg rentowności – momentem przełomu w firmie. (TEORIA).....	23
Lekcja 6. Próg rentowności – rozwiązywanie zadań. (TEORIA)	28
Lekcja 7. Logowanie do gry. Tworzenie nazwy przedsiębiorstwa. (GRA –runda wstępna)	32
Lekcja 8. Cele zespołu, zakres odpowiedzialności, zasady zespołu oraz misja firmy, jako podstawowe elementy organizacji przedsięwzięcia. (GRA – runda wstępna).....	35
Lekcja 9. Zatrudnianie pracowników, jako pierwszy etap działalności firmy.(GRA – runda 1).....	39
Lekcja 10. Płace pracowników, czynnik wpływający na morale załogi i finanse firmy. (GRA – runda 1).....	42
Lekcja 11. Ustalenie wielkości produkcji, wybór dostawcy oraz zakup surowców potrzebnych w procesie produkcji. (GRA – runda 2).....	45
Lekcja 12. Cena determinantą wielkości popytu (GRA – runda 2)	49
Lekcja 13. Dokumenty rachunkowe – bilans, rachunek zysków i strat, rachunek przepływów pieniężnych (Teoria).....	53
Lekcja 14. Analiza rynku – główny element w procesie decyzyjnym (Teoria).....	59
Lekcja 15. Analiza informacji rynkowych czynnikiem dobrych decyzji w przedsiębiorstwie.....	63
Lekcja 16. Korekta decyzji na podstawie wyników rundy poprzedniej – gra IPP.....	65
Lekcja 17. Korekta decyzji na podstawie wyników, kontynuacja lekcji poprzedniej– gra IPP.....	68
Lekcja 18. Innowacyjność – klucz do sukcesu.	71
Lekcja 19. Korekta decyzji na podstawie wyników oraz prace B&R (część 1)– gra IPP.....	73
Lekcja 20. Korekta decyzji na podstawie wyników oraz prace B&R (część 2)– gra IPP.....	76
Lekcja 21. Reklama formą komunikacji z klientem.....	79
Lekcja 22. Podejmowanie decyzji – gra IPP.....	82
Lekcja 23 - Podejmowanie decyzji, wpływ reklamy na popyt – gra IPP.....	84
Lekcja 24. Firma „prawie” doskonała – podejmowanie decyzji w grze IPP.....	87
Lekcja 25. Firma „prawie” doskonała – podejmowanie decyzji w grze IPP.....	90
Lekcja 26. Prezentacja jako forma przedstawienia wyników przedsiębiorstwa.....	93
Lekcja 27. Ekspansja wirtualnych przedsiębiorstw szkolnych – podejmowanie decyzji w grze IPP	96
Lekcja 28. Ekspansja wirtualnych przedsiębiorstw szkolnych – podejmowanie decyzji w grze IPP	100
Lekcja 29. Prezentacje wyników wirtualnych przedsiębiorstw	104
Lekcja 30. Prezentacje wyników wirtualnych przedsiębiorstw – wystawianie ocen.....	108

Informacje ogólne dot. scenariuszy lekcji

Wyższa Szkoła Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie realizuje projekt „Przedsiębiorcze szkoły”, współfinansowany ze środków Europejskiego Funduszu Społecznego w ramach Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki, Priorytet III Wysoka jakość systemu oświaty, Działanie 3.3 Poprawa jakości kształcenia, Poddziałanie 3.3.4 Modernizacja metod i treści kształcenia – projekty konkursowe.

Scenariusze przygotowane w ramach projektu korespondują z grą Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne. Obejmują one swoim zakresem całość materiału wynikającego z podstawy programowej przedmiotu „Ekonomia w praktyce”.

Gra Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne przeznaczona dla uczniów i uczennic szkół ponadgimnazjalnych będzie realizowana w ramach dodatkowego przedmiotu Ekonomia w praktyce.

Celem gry jest rozwijanie umiejętności zarządzania przedsiębiorstwem produkcyjnym. Zdobyć praktycznego doświadczenia w podejmowaniu strategicznych i taktycznych decyzji związanych z działalnością przedsiębiorstwa.

Po zakończeniu dodatkowego przedmiotu „Ekonomia w praktyce” uczestnicy/uczestniczki powinni zrozumieć:

- wpływ jakości świadczonych usług na popyt,
- potrzebę kalkulacji kosztów,
- potrzebę konstruowania podstawowych dokumentów rachunkowych przedsiębiorstwa (rachunek zysków i strat, bilans, rachunek przepływów pieniężnych cash flow),
- potrzebę analizowania danych rynkowych,
- wpływ konkurencji na ich przedsiębiorstwo,
- zalety współpracy zespołowej,
- istotę hierarchii w zespole.

Opracowanie zawiera łącznie 30 scenariuszy wraz z załącznikami, zawierającymi m.in. prezentacje multimedialne oraz zadania.

Scenariusze przygotowane zostały również w rozbiciu na teoretyczne oraz praktyczne z wykorzystaniem gry Wirtualny Doradca. Do lekcji teoretycznych dołączone są w załącznikach karty dydaktyczne, formularze ćwiczeń itp. oraz prezentacje dla nauczyciela/nauczycielki w dołączonych plikach. W scenariuszach z wykorzystaniem gry Wirtualny Doradca natomiast w załączeniu znajdują się schematy wszystkich kejsów wykorzystywanych na danej lekcji.

Przed rozpoczęciem lekcji z wykorzystaniem gry Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne nauczyciel/nauczycielka powinna mieć opanowane treści znajdujące się w instrukcji obsługi do gry.

Lekcja 1. Innowacyjne przedsiębiorstwo produkcyjne, jako projekt przedsięwzięcia uczniowskiego (GRA)

SCENARIUSZ LEKCJI 1

	Opis
TEMAT LEKCJI	INNOWACYJNE PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNE, JAKO PROJEKT PRZEDSIĘWZIĘCIA UCZNIOWSKIEGO
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	elementy wykładu, pogadanka, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne
FORMY PRACY	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	projektor multimedialny, pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, instrukcja do gry Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie założeń przedmiotu oraz zaprezentowanie projektu uczniowskiego, który będzie realizowany przez uczniów
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• wiedzieć na czym będzie polegała gra symulacyjna: Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne,• wiedzieć czym będzie zajmował/a się na lekcjach Ekonomii w praktyce,• znać zasady planowania działań
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia założenia przedmiotu: Ekonomia w praktyce. Informuje uczniów/uczennice, że na lekcjach będą mieli możliwość wykorzystania wiedzy teoretycznej w praktyce z wykorzystaniem symulacji Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne (IPP)	pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom/uczennicom, że na lekcjach będą pracować w zespołach, które zostaną utworzone na jednej z kolejnych lekcji	Elementy wykładu	
	2. Nauczyciel/nauczycielka wyświetla na ekranie grę Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne przedstawia, że gra składa się trzech głównych części: <ul style="list-style-type: none"> • Dane – tutaj znajdują się wszystkie potrzebne informacje do podjęcia decyzji (np. popyt globalny, wysokość podatku, oprocentowanie kredytu, płaca minimalna, wydajność pracowników itp.) • Decyzje – tutaj znajdują się tabelki do wprowadzania decyzji podjętych na podstawie analizy informacji rynkowych • Wyniki – tutaj znajdują się informacje zwrotne podjętych we wcześniejszej rundzie decyzji. 		
	3. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia formę oceniania z przedmiotu Ekonomia w praktyce. Informuje uczniów/uczennice, że oceny zostaną wystawione na podstawie: <ul style="list-style-type: none"> • Wyników zawartych w zsumowanej karcie wyników (dokładne informacje nt. karty wyników i zsumowanej karty wyników nauczyciel/nauczycielka poda w momencie pojawienia się karty w grze). • Wyników zaangażowania poszczególnych członków zespołu • Przygotowanej przez cały zespół prezentacji na podstawie wyników wirtualnego przedsiębiorstwa oraz zaprezentowania członków zespołu • Prezentacja jest formą sprawozdania z działalności przedsiębiorstwa przed akcjonariuszami. • Nauczyciel/nauczycielka ocenia prezentację zwracając uwagę na: <ul style="list-style-type: none"> • Forma przygotowania, • Treść, • Wygląd prezentacji, • Strój osoby prezentującej, • Sposób prezentowania przez prezentera. • Aktywności poszczególnych zespołów (członków zespołów). <ul style="list-style-type: none"> • Odpowiedzi ustnych. 	Elementy wykładu	

	4. Nauczyciel/nauczycielka wymienia zasady planowania i wyjaśnia korzyści wynikające z planowania działań		
	5. Uczniowie/uczennice sporządzają notatkę w zeszycie, w której powinna znaleźć się informacja dotycząca: <ul style="list-style-type: none"> • Gry IPP, • Oceny, • Prezentacji, 	Elementy wykładu	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję zbierając najważniejsze informacje 2. Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe: <ul style="list-style-type: none"> • Uczniowie mają odnaleźć informacje na temat: <ul style="list-style-type: none"> • Popytu, • Podaży, • Cena minimalnej, 	pogadanka	

Lekcja 2. Popyt, podaż, cena, jako elementy rynku. (TEORIA)

SCENARIUSZ LEKCJI 2

	Opis
TEMAT LEKCJI	POPYT, PODAŻ, CENA, JAKO ELEMENTY RYNKU.
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	elementy wykładu, pogadanka,
FORMY PRACY:	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	projektor multimedialny, pracownia komputerowa z dostępem do Internetu,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniom/uczennicom mechanizmów panujących w realnym rynku
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: rynek, cena, popyt, podaż• wiedzieć jak nazywają się uczestnicy rynku,• potrafić wyjaśnić co to jest prawo popytu,• potrafić wyjaśnić co to jest prawo podaży• wiedzieć, że istnieje możliwość przesunięcia krzywej popytu w prawo i lewo,• wiedzieć, że istnieje możliwość przesunięcia krzywej podaży w prawo i lewo,• potrafić narysować krzywą popytu,• potrafi narysować krzywą podaży,• potrafi narysować przesunięcie krzywej popytu w prawo bądź w lewo,• potrafić podać przykłady, które wpływają na przesunięcie się krzywej podaży w prawo i lewo,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań na lekcji

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom jaką wiedzę i umiejętności nabędą w trakcie lekcji	pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wiedzą co to jest rynek? Słucha odpowiedzi i je uzupełnia. Podaje definicję rynku. Rynek to całośćtał transakcji kupna i sprzedaży oraz warunków w jakich one przebiegają.	pogadanka	
	2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice jak nazywają się uczestnicy rynku? Słucha odpowiedzi i je uzupełnia. Informuje, że są to konsumenci i producenci (nabywcy i oferenci).		
	3. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice co to jest cena? Słucha odpowiedzi i je uzupełnia. Podaje definicję ceny. Cenę określa się jako wartość danego dobra wyrażoną w jednostkach pieniężnych, lub też koszt, jaki trzeba ponieść, aby uzyskać dane dobro.		
	4. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wiedzą czym jest popyt na rynku. Słucha, uzupełnia odpowiedzi uczniów/uczennic. Popyt to ilość danego dobra, jakie kupujący są gotowi i zdolni kupić po różnych cenach, w określonym czasie.		
	5. Nauczyciel/nauczycielka zadaje zadanie do rozwiązania Nauczyciel informuje uczniów, że wynik tego zadania będzie potrzebny im do rozwiązania kolejnych zadań na lekcji	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 1 – Zadanie 1 (ilość nabywana ogółem)
6. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zaobserwowali jakąś zależność w związku zadaniem 1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że ta zależność nazywa się prawem popytu. Nauczyciel/nauczycielka definiuje prawo popytu: wraz ze wzrostem ceny danego dobra zmniejsza się ilość nabywana tego dobra (pozostałe czynniki zostają nie zmienione). Wraz ze spadkiem ceny ilość nabywana dobra rośnie.	pogadanka		
7. Nauczyciel/nauczycielka zadaje kolejne zadanie do rozwiązania (załącznik nr 2). Po rozwiązaniu zadania przez uczniów nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy jest możliwość przesunięcia krzywej popytu w prawo lub w lewo. Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie, nauczyciel słucha i dopowiada.	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 2 – Zadanie 2 (wykres popytu na batony)	
8. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby podali przykłady, które wpływają na przesunięcie się krzywej popytu w prawo (dodanie do batoników Tur orzechów) i lewo (np. tańsze batoniki innej firmy, dodanie do batoników orzechów i karmelu przez inną firmę produkującą batoniki), 9. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice co to jest podaż? Słucha odpowiedzi i uzupełnia. Podaje definicję podaży.	pogadanka		

	<i>Podaż</i> oznacza ilość dóbr oferowanych przez producenta w danym czasie przy różnych cenach.		
	10. Nauczyciel/nauczycielka zadaje kolejne zadanie do rozwiązania (załącznik nr 3).	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 3 – Zadanie 3 (ilość nabywana ogółem)
	11. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zaobserwowali jakąś zależność w związku zadaniem 3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że ta zależność nazywa się prawem podaży. <i>Nauczyciel/nauczycielka definiuje prawo podaży: wzrost ceny powoduje wzrost ilości oferowanego dobra (przy pozostałych czynnikach niezmiennych), spadek ceny powoduje spadek ilości oferowanego dobra.</i>	pogadanka	
	12. Nauczyciel/nauczycielka zadaje kolejne zadanie do rozwiązania (załącznik nr 4). Na podstawie wyników zadania 3 uczniowie/uczennice rozwiązują zadanie 4 (załącznik nr 4).	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 4 – Zadanie 4 (wykres popytu na batony)
	13. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy istnieje możliwość przesunięcia krzywej podaży w prawo lub lewo. Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie, nauczyciel/nauczycielka słucha i uzupełnia. 14. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby podali przykłady, które wpływają na przesunięcie się krzywej podaży w prawo i lewo.	pogadanka	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych na lekcji poprzez zadanie następujących pytań uczniom/uczennicom: <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest popyt? • Co to jest podaż? • Na czym polega prawo popytu? • Na czym polega prawo podaży? • Proszę podać determinanty mające wpływ na przesunięcie się krzywej popytu w prawo 	pogadanka	

Wykaz załączników¹

Załącznik 1 – Zadanie 1 (ilość nabywana ogółem)

Załącznik 2 – Zadanie 2 (wykres popytu na batony)

Załącznik 3 – Zadanie 3 (ilość nabywana ogółem)

Załącznik 4 – Zadanie 4 (wykres popytu na batony)

¹ Zadania i ćwiczenia zaczerpnięto z „Ćwiczeń z mikroekonomii” – część I, pod redakcją Barbary Biernat i Aleksandry Grobelnej, EDUKATOR, Wrocław 2000

Załącznik 1. Zadanie 1

W jednym ze sklepów spożywczych spytano pięciu przypadkowych klientów ile batonów „Tur” byliby skłonni kupić w ciągu dnia przy różnych cenach.

Wynik sondażu przedstawia tabela:

Cena 1 batonu „Beatka” w zł	Ilość batonów, które chcą kupić klienci po danej cenie w sztukach	Ilość nabywania ogółem w sztukach
5,5	1,1,1,1,1	
5	1,2,1,2,1	
4,5	1,2,2,2,1	
4	2,2,2,2,2	
3,5	2,3,2,3,2	
3	3,3,2,3,3	
2,5	3,3,4,3,3	
2	3,4,4,3,4	

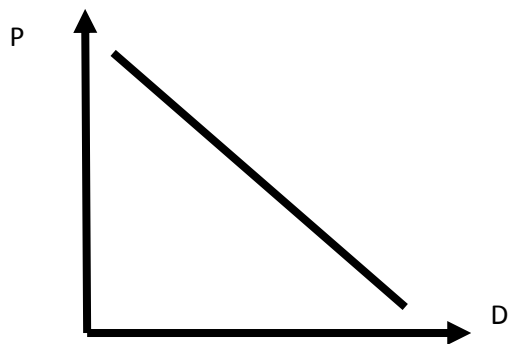
Na podstawie danych oblicz ilość nabywaną ogółem batonów „Tur” i wpisz do tabeli.

Odpowiedź.

Cena 1 batonu „Beatka” w zł	Ilość batonów, które chcą kupić klienci po danej cenie w sztukach	Ilość nabywania ogółem w sztukach
5,5	1,1,1,1,1	5
5	1,2,1,2,1	7
4,5	1,2,2,2,1	8
4	2,2,2,2,2	10
3,5	2,3,2,3,2	12
3	3,3,2,3,3	14
2,5	3,3,4,3,3	16
2	3,4,4,3,4	18

Załącznik 2. Zadanie 2

Sporządź wykres obrazujący popyt na batony „Tur”
Uczniowie rysują wykres na tablicy oraz w zeszytach.



Załącznik 3. Zadanie 3

Na targach spożywczych zapytano producentów batonów ile byliby skłonni wyprodukować batonów Tur przy różnych cenach rynkowych.

Wynik sondażu przedstawia tabela:

Cena 1 batonu „Beatka” w zł	Ilość batonów, które chcą kupić klienci po danej cenie w sztukach	Ilość nabywania ogółem w sztukach
5,5	3,4,4,3,4	
5	3,3,4,3,3	
4,5	3,3,4,3,3	
4	2,3,2,3,2	
3,5	2,2,2,2,2	
3	1,2,2,2,1	
2,5	1,2,1,2,1	
2	1,1,1,1,1	

Na podstawie danych oblicz ilość nabywaną ogółem batonów „Tur” i wpisz do tabeli.

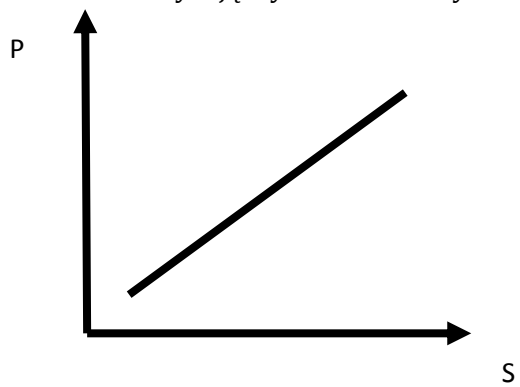
Odpowiedź.

Cena 1 batonu „Beatka” w zł	Ilość batonów, które chcą kupić klienci po danej cenie w sztukach	Ilość nabywania ogółem w sztukach
5,5	3,4,4,3,4	18
5	3,3,4,3,3	16
4,5	3,3,4,3,3	14
4	2,3,2,3,2	12
3,5	2,2,2,2,2	10
3	1,2,2,2,1	8
2,5	1,2,1,2,1	7
2	1,1,1,1,1	5

Załącznik 4. Zadanie 4

Sporządź wykres obrazujący podaż batonów Tur

- Uczniowie rysują wykres na tablicy oraz w zeszytach.



Lekcja 3. Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne – wprowadzenie do gry. (GRA)

SCENARIUSZ LEKCJI 3

	Opis
TEMAT LEKCJI	INNOWACYJNE PRZEDSIĘBIORSTWO PRODUKCYJNE – WPROWADZENIE DO GRY
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, prezentacja,
FORMY PRACY	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, projektor multimedialny, prezentacja multimedialna,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniom/uczennicom rynku, na jakim będą działały wirtualne firmy
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• wiedzieć jak będzie wyglądał mechanizm podejmowania decyzji w grze IPP,• wiedzieć na rynku, jakich produktów będą działały ich wirtualne przedsiębiorstwa,• wiedzieć jakie decyzje będą podejmowane podczas realizacji przedsięwzięcia uczniowskiego,• znać determinanty sukcesu,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia: <ul style="list-style-type: none"> • Założenia gry. • Informacje, iż zajęcia będą prowadzone z wykorzystaniem komputerów i Internetu. • Informacje, że każdy gracz otrzyma login i hasło za pomocą którego będzie logował się do gry. 	Elementy wykładu	
	2. Nauczyciel/nauczycielka omawia założenia gry Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne. Informuje uczniów że: <ul style="list-style-type: none"> • Gra jest grą turową co oznacza, że zespoły uczniowskie będą podejmowały decyzje raz na jedną rundę. • Schemat działania uczniów na lekcjach będzie wyglądał w następujący sposób: <ul style="list-style-type: none"> • Uczniowie analizują wyniki rynkowe, • Na podstawie przeprowadzonej analizy podejmują decyzje, które wprowadzają do gry. • Wysyłają decyzje na serwer, gdzie dokonywana jest analiza ich jakości przez system. • Zespoły uczniowskie otrzymują (wyniki) informacje zwrotne podjętych przez siebie decyzji. • Wyniki stają się sytuacją wyjściową do podejmowania decyzji w kolejne rundzie decyzyjnej. 	Elementy wykładu	Załącznik 1 – Lekcja 3.Wprowadzenie do gry (prezentacja)
	3. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia scenariusz gry. Informuje graczy, że będą zarządzać wirtualnymi przedsiębiorstwami produkcyjnymi, a ich działalność będzie skupiała się na 3 segmentach <ul style="list-style-type: none"> • BMX, • Górskie (MTB), • Dziecięce 4. Nauczyciel/nauczycielka omawia, na czym będą polegały decyzje w grze: <ul style="list-style-type: none"> • Decyzje dotyczące produkcji (zatrudnienie pracowników, ustalenie płacy pracowników, zakup surowców do produkcji, wynajęcie stanowisk dla pracowników produkcyjnych, ustalenie produkcji). • Decyzje dotyczące sprzedaży (zatrudnienie pracowników sprzedaży, ustalenie płacy pracownikom sprzedaży, ustalenie ceny, ustalenie rabatów). • Decyzje dotyczące B&R (zatrudnienie pracowników B&R, ustalenie pensji pracowników B&R, prace nad innowacjami, wdrażanie innowacji). • Decyzje dotyczące marketingu (promowanie przedsiębiorstwa, zakup informacji o 	Elementy wykładu	Dodatkowe informacje nt. scenariusza gry można znaleźć w instrukcji obsługi dla gracza Załącznik 1 – Lekcja 3.Wprowadzenie do gry (prezentacja)

	<p>konkurencji).</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia determinanty sukcesu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decyzje własne zespołu – sukces zależy od jakości podejmowanych decyzji, skrupulatności podczas przeprowadzanych wyliczeń skutkujących podjęciem decyzji. • Decyzje konkurencji – sukces zależy od jakości podejmowanych decyzji przez konkurencję. • Fluktuacja otoczenia zewnętrznego przedsiębiorstwa – sukces zależy od analizowania i wyciągania wniosków z informacji płynących z rynku. 		
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję zbierając najważniejsze informacje</p>	pogadanka	-

Lekcja 4. Klasyfikacja kosztów przedsiębiorstwa. (TEORIA)

SCENARIUSZ LEKCJI 4

	Opis
TEMAT LEKCJI	KLASYFIKACJA KOSZTÓW PRZEDSIĘBIORSTWA
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, element wykładu, karty z zadaniami do wykonania
FORMY PRACY	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	karty z zadaniami do wykonania, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniom/uczennicom finansowych aspektów firmy ze szczególnym uwzględnieniem kosztów
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• potrafić wyjaśnić czym są koszty przedsiębiorstwa,• potrafić wyjaśnić czym są koszty stałe,• wiedzieć czym są koszty zmienne jednostkowe,• potrafić wyjaśnić czym są koszty zmienne,• potrafić wyjaśnić czym są koszty całkowite,• potrafić rozróżnić koszty stałe, koszty zmienne, koszty zmienne jednostkowe,• potrafi wyliczyć koszty całkowite i koszty zmienne,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Lekcja 3. Wprowadzenie do gry (prezentacja)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none"> • Co to są koszty przedsiębiorstwa? Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia odpowiedzi ucznia/uczennicy. Nauczyciel definiuje koszty jako wyrażone w pieniądzu, celowe zużycie różnych zasobów rzeczowych, ludzkich i finansowych w związku z określoną działalnością. • Co to są koszty stałe? Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia odpowiedzi ucznia/uczennicy. Nauczyciel definiuje koszty stałe: to takie koszty, które nie zmieniają się wraz z wielkością produkcji w określonym czasie. Nauczyciel podaje przykład przedsiębiorstwa np. budki z hamburgerami i prosi uczniów/uczennice, aby wypisali na tablicy koszty stałe, które mogą pojawić się w tym przedsiębiorstwie. • Co to są koszty zmienne jednostkowe. Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia odpowiedzi ucznia/uczennicy. Nauczyciel/nauczycielka definiuje koszty zmienne jednostkowe: to takie koszty, które zmieniają się wraz z wielkością produkcji w określonym czasie przypadające na jedną jednostkę produkcji. • Co to są koszty zmienne. Uczniowie/uczennice odpowiadają na pytanie. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia odpowiedzi ucznia/uczennicy. Nauczyciel/nauczycielka definiuje koszty zmienne: to takie koszty, które zmieniają się wraz z wielkością produkcji w określonym czasie. 	Elementy wykładu	
	2. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o rozwiązanie zadania nr 1 (załącznik nr 1). Nauczyciel/nauczycielka w razie problemów pomaga uczniom/uczennicom w poprawnym rozwiązaniu zadania.	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 1 – Zadanie 1 (podział kosztów)
	3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o rozwiązaniu zadania nr 2 (załącznik 2). Nauczyciel/nauczycielka w razie problemów pomaga uczniom/uczennicom w poprawnym rozwiązaniu zadania.	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 2 – Zadanie 2 (wyliczenie kosztów zmiennych)
	4. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czym są koszty całkowite. Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha i uzupełnia. Nauczyciel/nauczycielka podaje definicję <i>kosztów całkowitych jako sumę wszystkich kosztów</i>	pogadanka	

	<i>przedsiębiorstwa, zarówno kosztów stałych i kosztów zmiennych.</i>		
	5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o rozwiązanie zadania nr 3 (załącznik nr 3). Nauczyciel/nauczycielka w razie problemów pomaga uczniom w poprawnym rozwiązaniu zadania.	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 3 – Zadanie 3 (wyliczanie kosztów całkowitych)
III	1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję zbierając najważniejsze informacje	pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Zadanie 1 (podział kosztów)

Załącznik 2 – Zadanie 2 (wyliczanie kosztów zmiennych)

Załącznik 3 – Zadanie 3 (wyliczanie kosztów całkowitych)

Załącznik 1. Zadanie 1

Karta dla ucznia/uczennicy

Poniżej zostały przedstawione różne koszty. Proszę przyporządkować koszty do grupy kosztów stałych oraz grupy kosztów zmiennych.

1. drewno użyte do produkcji mebli biurowych,
2. guma do produkcji piłek plażowych,
3. strzykawki używane do robienia zastrzyków w szpitalu,
4. wynagrodzenie dla zarządu firmy,
5. koszty ubezpieczenia samochodów w firmie,
6. czynsz za wynajem budynku produkcyjnego,
7. plastik do produkcji butelek plastikowych,
8. koszty reklamy produktów,

Karta dla nauczyciela/nauczycielki - z rozwiązaniem

Poniżej zostały przedstawione różne koszty. Proszę przyporządkować koszty do grupy kosztów stałych oraz grupy kosztów zmiennych.

1. drewno użyte do produkcji mebli biurowych – **koszt zmienny**
2. guma do produkcji piłek plażowych – **koszt zmienny**
3. strzykawki używane do robienia zastrzyków w szpitalu – **koszt zmienny**
4. wynagrodzenie dla zarządu firmy – **koszt stały**
5. koszty ubezpieczenia samochodów w firmie – **koszt stały**
6. czynsz za wynajem budynku produkcyjnego – **koszt stały**
7. plastik do produkcji butelek plastikowych – **koszt zmienny**
8. koszty reklamy produktów – **koszt stały**

Załącznik 2. Zadanie 2

Karta dla ucznia/uczennicy

Poniżej zostały przedstawione przykładowe koszty przedsiębiorstwa produkującego batoniki czekoladowe. Przedsiębiorstwo produkuje 1000 sztuk batoników miesięcznie. Proszę obliczyć ile będą wynosiły miesięczne koszty zmienne przedsiębiorstwa.

1. Wynagrodzenie 10 pracowników 20 000 zł miesięcznie,
2. Orzeszki (10g na jeden batonik) 1 zł,
3. Opłata za wynajem biura- miesięcznie 4000 zł,
4. Karmel (10 g na jeden batonik) 0,50 zł,
5. Opłata za emisję ogłoszeń w gazecie codziennej –miesięcznie 5 000 zł,
6. Czekolada (10 g na jeden batonik) 0,50 zł

Karta dla nauczyciela/nauczycielki - rozwiązanie

Poniżej zostały przedstawione przykładowe koszty przedsiębiorstwa produkującego batoniki czekoladowe. Przedsiębiorstwo produkuje 1000 sztuk batoników miesięcznie. Proszę obliczyć ile będą wynosiły koszty zmienne przedsiębiorstwa.

1. Wynagrodzenie 10 pracowników 20 000 zł miesięcznie,
2. Orzeszki (10g na jeden batonik) 1 zł,
3. Opłata za wynajem biura- miesięcznie 4000 zł,
4. Karmel (10 g na jeden batonik) 0,50 zł,
5. Opłata za emisję ogłoszeń w gazecie codziennej –miesięcznie 5 000 zł,
6. Czekolada (10 g na jeden batonik) 0,50 zł

Koszty zmienne to:

1. Orzeszki (10g na jeden batonik) 1 zł,
2. Karmel (10 g na jeden batonik) 0,50 zł,
3. Czekolada (10 g na jeden batonik) 0,50 zł

Miesięczna koszty zmienne: $(1 \cdot 1000) + (0,50 \cdot 1000) + (0,50 \cdot 1000) = 2000$

Załącznik 3. Zadanie 3

Karta dla ucznia/uczennicy

Poniżej zostały przedstawione przykładowe koszty przedsiębiorstwa produkującego batoniki czekoladowe. Przedsiębiorstwo produkuje 1000 sztuk batoników miesięcznie. Proszę obliczyć ile będą wynosiły koszty całkowite przedsiębiorstwa.

1. Wynagrodzenie 10 pracowników 20 000 zł miesięcznie,
2. Orzeszki (10g na jeden batonik) 1 zł,
3. Opłata za wynajem biura m-c 4000 zł,
4. Karmel (10 g na jeden batonik) 0,50 zł,
5. Opłata za emisję ogłoszeń w gazecie codziennej m-c 5 000 zł,
6. Czekolada (10 g na jeden batonik) 0,50 zł

Karta dla nauczyciela - rozwiązanie

Do kosztów całkowitych wliczone zostaną wszystkie koszty: suma kosztów stałych i zmiennych

1. Wynagrodzenie 10 pracowników 20 000 zł miesięcznie,
2. Orzeszki (10g na jeden batonik) 1 zł,
3. Opłata za wynajem biura m-c 4000 zł,
4. Karmel (10 g na jeden batonik) 0,50 zł,
5. Opłata za emisję ogłoszeń w gazecie codziennej m-c 5 000 zł,
6. Czekolada (10 g na jeden batonik) 0,50 zł

Koszt całkowity miesięczny = $20000+1000+4000+500+5000+500=26500$

Lekcja 5. Próg rentowności – momentem przełomu w firmie. (TEORIA)

SCENARIUSZ LEKCJI 5

	Opis
TEMAT LEKCJI	PRÓG RENTOWNOŚCI – MOMENTEM PRZEŁOMU W FIRMIE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, elementy wykładu,
FORMY PRACY:	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	karty z zadaniami do wykonania, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniom/uczennicom finansowych aspektów firmy ze szczególnym uwzględnieniem przychodów oraz analizy progu rentowności
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: przychód, próg rentowności,• potrafić podać przykłady przychodów,• wiedzieć jak wyliczane są przychody w przedsiębiorstwie,• znać wzór na $Zysk = 0$,• potrafi odnaleźć próg rentowności na wykresie,• wiedzą, że aby ustalić próg rentowności trzeba wyliczyć koszty całkowite oraz przychody,• potrafić określić w jakim momencie przedsiębiorstwo przynosi zysk a w jakim stratę,• potrafić wskazać na wykresie kiedy przedsiębiorstwo przynosi zysk a w jakim stratę,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice o: <ul style="list-style-type: none"> • Koszty stałe, • Koszty zmienne, • Koszty zmienne jednostkowe, • Koszty całkowite. 	pogadanka	
II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka zadaje pytanie: <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest przychód? • Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha i uzupełnia. Nauczyciel/nauczycielka podaje definicję, że: <i>przychód to wpływy pieniężne ze sprzedaży dóbr i usług</i> • Jakie znacie przychody. Uczniowie/uczennice odpowiadają. (np. przychody z tytułu sprzedaży batonów w fabryce) • Jak wyliczane są przychody w przedsiębiorstwie? Jeżeli uczniowie/uczennice nie wiedzą nauczyciel/nauczycielka pyta się ile wyniosą przychody ze sprzedaży batonów jeżeli wiemy, że baton kosztuje 1 zł, a sprzedano ich 10. Uczniowie/uczennice odpowiadają, że przychody = 10 zł. • Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice jak to obliczyli? • Uczniowie/uczennice odpowiadają, że ilość batonów pomnożyli razy cena batona. W ten sposób nauczyciel/nauczycielka wraz z uczniami/uczennicami ustalili wzór na przychody: <ul style="list-style-type: none"> • $\text{Przychody} = \text{sprzedaż (s)} * \text{cena (c)}$ 	Elementy wykładu	Załącznik 1 – Lekcja 5. Prog rentowność (prezentacja)
	<ol style="list-style-type: none"> 2. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o rozwiązanie zadania 1. Prosi uczniów/uczennice aby na podstawie rozwiązania zadania wskazali jaki jest wzór na: $Zysk = 0$ Uczniowie/uczennice odpowiadają, że $Z=0$ to inaczej $c*s=Ks+Kzj*s$ 	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 2 – Zadanie 1 (uzupełnianka)
	<ol style="list-style-type: none"> 3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o rozwiązanie zadania 2. 	Karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 3 – Zadanie 2 (rysowanie wykresu kosztów i przychodów przedsiębiorstwa)
	<ol style="list-style-type: none"> 4. Uczniowie/uczennice rozwiązują zadanie. Rysują wykres na tablicy oraz w zeszytach. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom, że punkt przecięcia się krzywej 	Karty z zadaniami do wykonania	

	<p>przychodów i kosztów całkowitych nazywany jest progiem rentowności (ang. BEP). Nauczyciel/nauczycielka definiuje próg rentowności: <i>Próg rentowności obrazuje sytuację, w której przychody ze sprzedaży pokrywają koszty stałe i koszty zmienne przedsiębiorstwa. W takim przypadku zysk przedsiębiorstwa jest równy 0.</i></p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że poniżej punktu przecięcia się krzywych przychodów i kosztów całkowitych przedsiębiorstwo przynosi straty, natomiast powyżej punktu przecięcia przedsiębiorstwo generuje zyski.</p>		
III	<p>2. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję zbierając najważniejsze informacje</p>	pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Lekcja 5. Próg rentowności (prezentacja)

Załącznik 2 –Zadanie 1 (uzupełnianka)

Załącznik 3 –Zadanie 2 (rysowanie wykresu kosztów i przychodów przedsiębiorstwa)

Załącznik 2. Zadanie 1

Proszę uzupełnić puste pola wyrazami wskazanymi poniżej:

zysk, przychody, zysk, koszty stałe, koszty zmienne jednostkowe, sprzedaż, koszty całkowite, przychody

Pan Janek założył własną firmę budowlaną. Chciałby w jak najkrótszym czasie osiągnąć jak największy Z drugiej jednak strony wie, że początki prowadzenia firmy są trudne dlatego też chce aby był równy zero. Powtarza swojej żonie, która jest współwłaścicielem firmy, że w pierwszych miesiącach działalności muszą wyjść na zero. Pan Janek wie, że aby „wyjść na zero” muszą być równe Aby obliczyć należy sprzedaż pomnożyć razy cenę, natomiast aby obliczyć koszty całkowite należy dodać do razy

Rozwiązanie

Pan Janek założył budkę z hamburgerami. Chciałby w jak najkrótszym czasie osiągnąć jak największy **zysk**. Z drugiej jednak strony wie, że początki prowadzenia firmy są trudne dlatego też chce aby **zysk** był równy zero. Powtarza swojej żonie, która jest współwłaścicielem firmy, że w pierwszych miesiącach działalności muszą wyjść na zero. Pan Janek wie, że aby „wyjść na zero” **przychody** muszą być równe **kosztom całkowitym**. Aby obliczyć **przychody** należy sprzedaż pomnożyć razy cenę, natomiast aby obliczyć koszty całkowite należy **koszty stałe** dodać do **kosztów zmiennych jednostkowych** razy **sprzedaż**.

Załącznik 2. Zadanie 2

Proszę zaznaczyć na wykresie układu współrzędnych przychody i koszty, które zanotowano w firmie Pana Janka i jego żony. Pan Janek w ciągu ostatniego miesiąca sprzedał 800 hamburgerów po 10 zł.

Wynagrodzenie pracownika: 2000 zł,

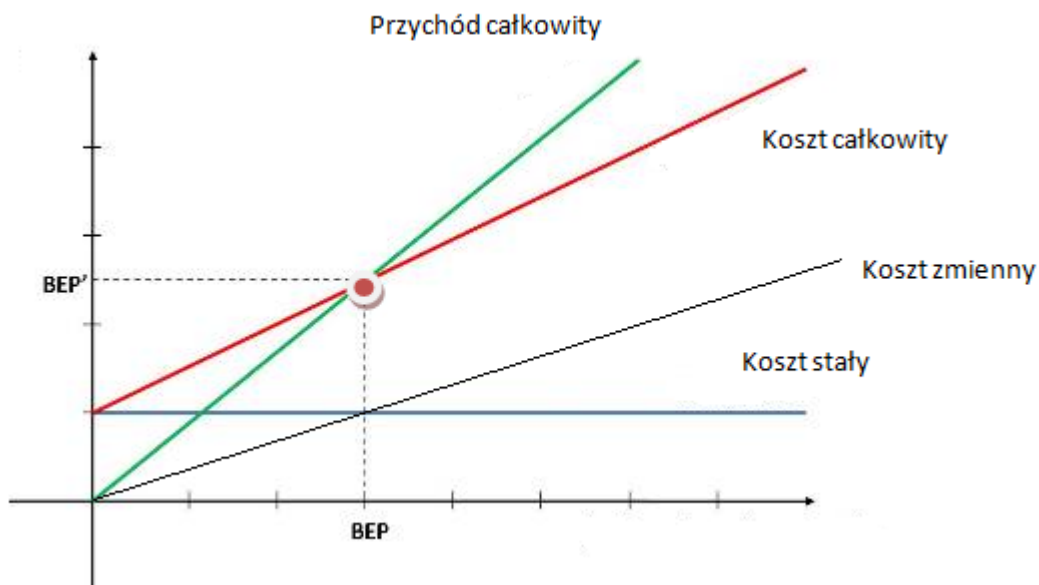
Kotlet do hamburgera: 2zł,

Bułka do hamburgera: 2 zł,

Sałata: 1 zł,

Wynajęcie lokalu: 2000 zł,

Rozwiązanie



Lekcja 6. Próg rentowności – rozwiązywanie zadań. (TEORIA)

SCENARIUSZ LEKCJI 6

	Opis
TEMAT LEKCJI	PRÓG RENTOWNOŚCI – ROZWIĄZYWANIE ZADAŃ.
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna ,
METODY PRACY	pogadanka, element wykładu
FORMY PRACY	praca indywidualna,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	tablica,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności przez ucznia/uczennicę rozwiązywania zadań dotyczących progu rentowności
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: koszty stałe, koszty zmienne, próg rentowności,• znać wzór na zysk• umieć przekształcać wzory matematyczno-ekonomiczny.• umieć obliczać cenę minimalną,• umieć obliczać wielkość sprzedaży,• umie odliczyć koszty stałe,• umieć obliczać koszty zmienne jednostkowe,• umieć wyjaśnić różnice między kosztami stałymi a kosztami zmiennymi ,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka zadaje pytania dotyczące: <ul style="list-style-type: none"> • Przychodów, • progu rentowności, • wzoru na zysk. 	pogadanka	
II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka przechodzi do prowadzenia lekcji. Pyta uczniów/uczennice czego potrzebowałyby aby zorganizować szkolenie? Uczniowie/uczennice odpowiadają, że aby zorganizować szkolenie potrzebne będzie: <ul style="list-style-type: none"> • Wynajęcie sali wraz ze sprzętem komputerowo multimedialnym, • Prowadzący (trener), • Obiad, • Materiały (teczka, notatnik, długopis), • Gadżety • ... 2. Nauczyciel/nauczycielka wypisuje wszystkie propozycje na tablicy a uczniowie/uczennice przepisują je do zeszytu. Nauczyciel/nauczycielka wraz z uczniem/uczennicami ustala ceny jakie należałoby zapłacić za poszczególne elementy dotyczące organizacji szkolenia. <ul style="list-style-type: none"> • Wynajęcie sali wraz ze sprzętem komputerowo multimedialnym, 1000 zł • Prowadzący (trener), 500 zł • Obiad, 60 zł • Materiały (teczka, notatnik, długopis), 20 zł • Gadżety 10 zł • ... 3. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza ucznia/uczennicę który/która dokonuje podziału wskazanych wyżej elementów na koszty stałe i koszty zmienne jednostkowe. Uczniowie/uczennice wszystkie informacje pojawiające się na tablicy notują do zeszytów. W ten sposób wspólnymi siłami nauczyciel/nauczycielka i uczniowie/uczennice tworzą zadanie do rozwiązania. 4. Nauczyciel przedstawia treść zadania: <i>Organizujecie szkolenie na które zaprosiliście 20 osób. Zleceniodawca zapewnił wam wszystkie niezbędne do tego elementy. Jednocześnie poprosił, aby szkolenie to nie wymagało żadnych dodatkowych nakładów finansowych. Oprócz tego szkolenie nie musi być zyskowne.</i> Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice: Jaką powinniście ustalić cenę minimalną aby zysk z organizacji szkolenia wyniósł 0? Nauczyciel/nauczycielka wyznacza ucznia/uczennicę aby podszedł do tablicy i obliczył cenę minimalną szkolenia przy założonych wcześniej danych. Uczeń/uczennica przekształca wzór tak aby obliczyć cenę (cena *sprzedaż = koszty stałe +koszty 	element wykładu +pogadanka	

	<p>zmienne jednostkowe * sprzedaż W razie potrzeby nauczyciel wspomaga ucznia/uczennicę. Po przekształceniu wzoru ogólnego uczniowie/uczennice otrzymują, wzór na cenę. Zapisują ten wzór do zeszytu wraz z wcześniejszymi przekształczeniami. Uczeń/uczennica podstawia dane do wzory i wylicza cenę szkolenia.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka kontynuuje opowiadanie historii, która składa się na treść zadania. <i>Okazało się, że cena szkolenia, która wam wyszła jest trochę za wysoka. Musicie obniżyć cenę o 20%. Ile powinno przyjść osób na szkolenie aby zysk ze szkolenia =0, przy obniżonej cenie?</i> Nauczyciel/nauczycielka wyznacza ucznia/uczennicę. Uczeń/uczennica podchodzi do tablicy i przekształca wzór tak aby obliczyć sprzedaż ($\text{cena} * \text{sprzedaż} = \text{koszty stałe} + \text{koszty zmienne jednostkowe} * \text{sprzedaż}$). W razie potrzeby nauczyciel/nauczycielka wspomaga ucznia/uczennicę. Po przekształceniu wzoru ogólnego uczniowie/uczennice otrzymują, wzór na sprzedaż. Zapisują ten wzór do zeszytu wraz z wcześniejszymi przekształczeniami. Uczeń/uczennica podstawia dane do wzory i wylicza sprzedaż (ilość osób, która powinna być na szkoleniu).</p> <p>6. Nauczyciel/nauczycielka kontynuuje opowiadanie historii. <i>Niestety okazuje się, że aż tyle osób się nie zgłosiło. Cena zaakceptowana przez 20 klientów to ta obniżona o 20%. Musicie pociąć koszty. Może wynajmicie tańszą salę.</i> Nauczyciel/nauczycielka pyta ile możecie zapłacić maksymalnie za salę? Przy danych: Cena minimalna z wcześniejszych wyliczeń minus 20%. Ilość chętnych 20 osób. Koszty takie jak na początku historii. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza ucznia/uczennicę, który podchodzi do tablicy i przekształca wzór ogólny tak aby mógł obliczyć koszty stałe. Po przekształceniu uczeń/uczennica podstawia dane. Wylicza koszty stałe. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wynik, który wyszedł na tablicy to koszty jakie można zapłacić za wynajęcie sali? Uczniowie/uczennice odpowiadają, że nie. Trzeba jeszcze od tego wyniku odjąć koszty trenera wtedy zostanie obliczony koszt jaki można ponieść na wynajęcie sali.</p> <p>7. Nauczyciel/nauczycielka kontynuuje historyjkę. <i>Okazało się, że niestety nie możesz znaleźć tańszej sali. Może trzeba zamówić tańszy obiad.</i> Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice ile może zapłacić maksymalnie za obiad. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza ucznia/uczennicę, który podchodzi do tablicy i przekształca wzór ogólny tak aby otrzymać wzór na koszty zmienne jednostkowe. Uczeń/uczennica podstawia dane i wylicza koszty zmienne jednostkowe. Nauczyciel/nauczycielka pyta czy tyle można zapłacić za obiad. Uczniowie/uczennice odpowiadają, że nie. Uczniowie/uczennice wskazują, że trzeba od obliczonych kosztów zmiennych jednostkowych odjąć koszty materiałów i gadżetów. Nauczyciel/nauczycielka informuje</p>		
--	--	--	--

	uczniów/uczennice, iż jest to koniec historii. Na koniec, wspólnie dochodzą do wniosku, iż uda im się organizować szkolenie.		
III	<p>3. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję zadając pytania dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umiejętności obliczania ceny, • Umiejętności obliczania sprzedaży, • Umiejętności kosztów stałych, • Umiejętności obliczania kosztów zmiennych jednostkowych, <p>4. Nauczyciel/nauczycielka wynagradza najbardziej aktywnych uczniów/uczennice</p>	pogadanka	-

Lekcja 7. Logowanie do gry. Tworzenie nazwy przedsiębiorstwa. (GRA –runda wstępna)

SCENARIUSZ LEKCJI 7

	Opis
TEMAT LEKCJI	LOGOWANIE DO GRY. TWORZENIE NAZWY PRZEDSIĘBIORSTWA.
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest planowanie i organizacja przez ucznia/uczennice przedsięwzięcia ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia nazwy firmy
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• znać zasady tworzenia nazwy firmy, która:<ul style="list-style-type: none">• powinna być krótka,• powinna się dobrze kojarzyć,• powinna się kojarzyć z działalnością przedsiębiorstwa,• powinna być własna, wymyślona przez właściciela, a nie skopiowana od innej firmy,• ustalić nazwę swojego wirtualnego przedsiębiorstwa,• potrafić obsługiwać początkową fazą gry Innowacyjne, Przedsiębiorstwo Produkcyjne:• zarejestrować się do gry,• potrafić obsługiwać grę (system informatyczny),
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	<p><i>Uwaga!!!</i> <i>Proces logowania do gry znajduje się w instrukcji do gry IPP dla gracza, natomiast sposób generowania loginów i haseł dla uczniów w instrukcji obsługi do gry dla prowadzącego</i></p> <p>1. Nauczyciel/nauczycielka przed rozpoczęciem lekcji z wykorzystaniem Gry symulacyjnej zakłada sobie konto prowadzącego. W przypadku gdy ma już założone konto prowadzącego zakłada grę określając ilość graczy w zespole (sugeruje się aby ilość graczy w jednym zespole nie była większa niż 3 osoby, gdyż jest to optymalna liczba osób mogąca korzystać z jednego komputera) oraz ilość zespołów (ilość zespołów zależy od liczebności klasy, która będzie brała udział w rozgrywce oraz od ilości graczy w zespole ustalonej przez prowadzącego). Np. klasa składa się z 30 uczniów, nauczyciel/nauczycielka określa, że w jednym zespole będzie maksymalnie 3 graczy oznacza to, że zamówienie powinno zostać złożone na:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ilość zespołów: 10 • Ilość graczy w zespole: 3. 	element wykładu +pogadanka	Sposób zakładania konta prowadzącego oraz zakładania gier jest szczegółowo opisany w Instrukcji Obsługi dla Prowadzącego
II	<p>2. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na zespoły (ilość zespołów zależy od złożonego wcześniej zamówienia w grze). Uczniowie/uczennice tworzący jeden zespół siadają blisko siebie, gdyż będą wspólnie podejmować decyzje.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka wręcza każdemu graczowi login i hasło do gry (loginy i hasła do gry nauczyciel/nauczycielka otrzymuje e-mailowo po zamówieniu gier lub ma do nich dostęp w profilu prowadzącego po zalogowaniu się do gry jako prowadzący).</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby weszli na stronę internetową gry (adres strony internetowej nauczyciel zapisuje na tablicy) i za pomocą przycisku wejdź do gry jako gracz zalogowali się do symulacji. Uczniowie/uczennice podają login i hasło, które otrzymali od nauczyciela. Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na zalogowanie. W razie potrzeby pomaga uczniom/uczennicom zalogować się do gry.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom jak wygląda interfejs użytkownika:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka prezentuje sposób poruszania się po grze, tłumaczy do czego służą przyciski, wyloguj, zapisz, wejdź, wyślij i jaki mają techniczny wpływ na grę. • Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy 	element wykładu +pogadanka	Gra Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne + Instrukcja obsługi dla gracza

	<p>uczniom/uczennicom, że każda decyzja musi zostać potwierdzona naciśnięciem jednego z przycisków (zapisz, ok., wyślij itp.). Po naciśnięciu jednego z przycisków dane wysyłane są na serwer i w przypadku wylogowania się i ponownego zalogowania przez ucznia/uczennicę decyzje ostatecznie zapisane będą widoczne w grze.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom/uczennicom gdzie znajduje się instrukcja do gry dla gracza. <p>6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby w pierwszej kolejności zmienili swoje dane osobowe:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Imię, • Nazwisko, • Login, • Hasło, <p>Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom, że za pomocą nowego loginu oraz nowego hasła uczniowie/uczennice będą logowali się przy kolejnych próbach wejścia do gry. Tą modyfikację danych osobowych dokonuje każdy uczeń/uczennica oddzielnie na własnym koncie.</p>		
	<p>7. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby podjęli pierwsze decyzje w grze, mianowicie decyzje dotyczące wprowadzenia nazwy przedsiębiorstwa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wszystkie decyzje, które dotyczą przedsiębiorstwa jako całości gracze mogą podejmować wspólnie konsultując się ze sobą, natomiast tylko jedna osoba z zespołu wprowadza je do komputera. <p>Nauczyciel/nauczycielka zwraca uwagę uczniom/uczennicom, że ostatecznie zapisane decyzje są decyzjami najbardziej aktualnymi.</p> <p>8. Przed podjęciem decyzji przez uczniów/uczennice nauczyciel/nauczycielka robi krótki opis jaka powinna być nazwa przedsiębiorstwa (może podać przykłady):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nazwa powinna być krótka, • Nazwa powinna się dobrze kojarzyć, • Nazwa powinna się kojarzyć z działalnością przedsiębiorstwa, • Nazwa powinna być własna, wymyślona przez właściciela, a nie skopiowana od innej firmy, <p>9. Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na podjęcie decyzji. Prosi uczniów/uczennice aby decyzję o nazwie uczniowie zatwierdzili przyciskiem zapisz. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali i przygląda się decyzjom uczniów/uczennic, sugeruje, podpowiada, obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennic.</p>	<p>element wykładu +pogadanka</p>	<p>Instrukcja obsługi dla gracza – wybór nazwy przedsiębiorstwa</p>
<p>III</p>	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice jakie są zasady tworzenia nazwy przedsiębiorstwa? 	<p>pogadanka</p>	

Lekcja 8. Cele zespołu, zakres odpowiedzialności, zasady zespołu oraz misja firmy, jako podstawowe elementy organizacji przedsięwzięcia. (GRA – runda wstępna)

SCENARIUSZ LEKCJI 8

	Opis
TEMAT LEKCJI	CELE ZESPOŁU, ZAKRES ODPOWIEDZIALNOŚCI, ZASADY ZESPOŁU ORAZ MISJA FIRMY, JAKO PODSTAWOWE ELEMENTY ORGANIZACJI PRZEDSIĘWZIĘCIA
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none"> • praca indywidualna, • praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest planowanie i organizacja przez ucznia/uczennice przedsięwzięcia ze szczególnym uwzględnieniem tworzenia misji firmy, zakresu odpowiedzialności, celów zespołu oraz zasad zespołu.
CELE SZCZEGÓŁOWE	<p>Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna:</p> <ul style="list-style-type: none"> • umieć wyjaśnić pojęcia: misja przedsiębiorstwa, • wiedzieć jaką rolę spełnia misja, • wiedzieć po co konstruuje się misję • znać elementy misji • umieć wymienić przykłady misji znanych firm, • potrafić podejmować decyzje w grze wykorzystując wiedzę dotyczącą misji nowotworzonego przedsiębiorstwa, • potrafić konstruować misję, • określać zasady zespołu, • wyznaczać cele zespołu, • interpretować zakres odpowiedzialności, • umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none"> • aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji, • aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!!</i> <i>Proces podejmowania decyzji dotyczących celów zespołu, zakresu odpowiedzialności, zasad zespołu oraz misji firmy został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom pojęcie misji. Misja przedsiębiorstwa - Jest to filozofia firmy, deklaracja jej głównych kierunków działań, uzasadnienie racji istnienia i rozwoju przedsiębiorstwa. Misja powinna określać, dlaczego klienci powinni kupować towary i korzystać z usług tej a nie innej firmy. Misja spełnia rolę motywującą oraz dynamizującą. Formułowanie misji np. w kategoriach chęci przetrwania może stać się jedynie czynnikiem zniechęcającym.</p>	Mini Wykład	Instrukcja obsługi IPP dla gracza
	<p>3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. Przypomina, że mają się logować za pomocą loginu i hasła, które zostało wprowadzone na ostatniej lekcji. W razie potrzeby nauczyciel podaje jeszcze raz stronę WWW, na której znajduje się gra.</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie decyzji w grze, mianowicie decyzje dotyczą misji nowotworzonego przedsiębiorstwa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na podjęcie decyzji. • Prosi uczniów/uczennice, aby decyzję odnośnie misji firmy uczniowie/uczennice zatwierdzili przyciskiem zapisz. • Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali i przygląda się decyzjom uczniów/uczennic, nakierowuje, w razie potrzeby pomaga, obserwuje zaangażowanie graczy. <p>5. Uczniowie/uczennice po zapisaniu swojej misji w grze, prezentują ją misję swojej firmy na forum klasy w celu dokonania oceny przez klasę poprawności sporządzonej misji.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jeden z graczy zespołu przedstawia misję firmy całej klasie. • Nauczyciel/nauczycielka i uczniowie/uczennice przysłuchują się misjom przedsiębiorstw i prosi o naniesienie poprawek w razie potrzeby. • Nauczyciel/nauczycielka wywołuje dyskusję nt. poszczególnych misji zadając pytania. Uczniowie/uczennice wymieniają się spostrzeżeniami. • Uczniowie/uczennice poprawiają misje przedsiębiorstw zgodnie z zaleceniami nauczyciela/nauczycielka. 	Praca w grupach + pogadanka	Instrukcja obsługi IPP dla gracza + Instrukcja obsługi IPP dla prowadzącego

	<p>6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie kolejnej decyzji w grze, mianowicie decyzji dotyczącej zasad zespołu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka przedstawia zasady zespołów oraz wskazuje na zalety tworzenia takich zasad. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje na konieczność respektowania ustalonych zasad przez zespół w przyszłości. • Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na podjęcie decyzji. Prosi uczniów/uczennice, aby decyzję odnośnie zasad zespołu uczniowie/uczennice zatwierdzili przyciskiem zapisz. • Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali i przygląda się decyzjom uczniów/uczennic, sugeruje, podpowiada, obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennic. <p>7. Nauczyciel/nauczycielka prosi o podjęcie kolejnej decyzji, mianowicie decyzji dotyczącej zakresu odpowiedzialności.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Opisuje zakresy odpowiedzialności. Wskazuje uczniom/uczennicom, iż każdy członek zespołu musi wybrać sobie zakres obowiązków, za które będzie odpowiadał w firmie. • Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na podjęcie decyzji. Prosi uczniów/uczennice, aby decyzję odnośnie zakresu odpowiedzialności uczniowie/uczennice zatwierdzili przyciskiem zapisz. • Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali i przygląda się decyzjom uczniów/uczennic, sugeruje, podpowiada, obserwuje zaangażowanie graczy. <p>8. Nauczyciel/nauczycielka prosi o podjęcie kolejnej decyzji, mianowicie decyzji dotyczącej celów zespołu. Opisuje cele zespołu (informuje uczniów/uczennice, że cele zespołu to jest informacja, która ma wskazać, co uczniowie/uczennice chcieliby osiągnąć podczas udziału w rozgrywce).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka daje czas uczniom/uczennicom na podjęcie decyzji. Prosi uczniów/uczennice, aby decyzję odnośnie zakresu odpowiedzialności uczniowie/uczennice zatwierdzili przyciskiem zapisz. • Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali i przygląda się decyzjom uczniów/uczennic, sugeruje, podpowiada, obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennic. <p>9. Nauczyciel/nauczycielka prosi, aby każdy zespół przeszedł do zakładki: zakończ rundę.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom, do czego służy przycisk zakończ bieżącą rundę. <ul style="list-style-type: none"> • Zakończ bieżącą rundę to przycisk, za pomocą którego uczniowie/uczennice informują nauczyciela, że podjęli wszystkie decyzje w danej rundzie. 		
--	---	--	--

	<p>Jeżeli nauczyciel/nauczycielka w swoim panelu zobaczy, że wszystkie zespoły w klasie zakończyły bieżącą rundę może przenieść grę do następnej rundy.</p> <p>10. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy.</p> <p>11. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego.</p>		
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice co to jest misja firmy? 	pogadanka	-

Lekcja 9. Zatrudnianie pracowników, jako pierwszy etap działalności firmy.(GRA - runda 1)

SCENARIUSZ LEKCJI 9

	Opis
TEMAT LEKCJI	ZATRUDNIANIE PRACOWNIKÓW, JAKO PIERWSZY ETAP DZIAŁALNOŚCI FIRMY
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności planowania i podejmowania decyzji przez ucznia/uczennice w zakresie zatrudniania pracowników.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: popyt globalny, wydajność pracowników,• potrafić analizować dane popytowe,• wiedzieć jakie decyzje podjąć odnośnie zatrudniania pracowników produkcyjnych,• wiedzieć jakie decyzje podjąć odnośnie zatrudnienia pracowników sprzedaży,• wiedzieć jak prognozuje się popyt jaki będzie przypadał na ich zespół w poszczególnych segmentach rynku tzn. BMX, Górskie (MTB), Dziecięce,• wiedzieć jak istotna dla funkcjonowania przedsiębiorstwa jest wydajność pracowników,• jak obliczyć zapotrzebowanie na pracowników przy prognozowanym popycie,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!!</i> <i>Proces podejmowania decyzji dotyczących zatrudnienia pracowników został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <p>1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na lekcji podejmą dwie decyzje w grze:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decyzja dotycząca zatrudniania pracowników produkcyjnych, • Decyzja dotycząca zatrudnienia pracowników sprzedaży, <p>2. Nauczyciel/nauczycielka zadaje uczniom pytanie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jaki informacje są potrzebne do podjęcia decyzji dotyczącej zatrudnienia pracowników produkcyjnych? • Uczniowie odpowiadają (w przypadku braku odpowiedzi przez uczniów/uczennice nauczyciel/nauczycielka podpowiada), że do podjęcia decyzji dotyczących zatrudnienia pracowników produkcyjnych potrzebują takich informacji jak: <ul style="list-style-type: none"> • Popyt na zespół, • Wydajność pracowników produkcyjnych na rundę. <p>3. Nauczyciel/nauczycielka przekazuje uczniom/uczennicom, że aby podjąć decyzje dotyczące zatrudnienia należy przeanalizować dane popytowe, które znajdują się zakładce (dane rynkowe – popyt globalny)</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka przekazuje uczniom/uczennicom, że</p> <ul style="list-style-type: none"> • Popyt globalny jest to liczba rowerów, na którą jest zapotrzebowanie na całym rynku. • Aby prognozować popyt przypadający na ich firmę powinni popyt globalny podzielić przez ilość zespołów biorących udział w grze. <p>5. Na podstawie tych informacji uczniowie/uczennice prognozują popyt, jaki będzie przypadał na ich zespół w poszczególnych segmentach rynku tzn. BMX, Górskie (MTB), Dziecięce Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń w zeszycie.</p> <p>6. Po zaprognozowaniu popytu w poszczególnych segmentach gracze powinni:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zsumować prognozowany popyt w poszczególnych segmentach (działanie takie wskaże jak wielka będzie produkcja całego zakładu). • Sprawdzić wydajność poszczególnych pracowników produkcyjnych (Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennice, co oznacza wydajność 	Praca w grupach + pogadanka	Instrukcja obsługi IPP dla gracza + Instrukcja obsługi IPP dla prowadzącego

	<p>pracowników.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wydajność pracowników jest to możliwa ilość rowerów do wyprodukowania przez jednego pracownika w ramach jednej rundy <p>7. Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń. Na podstawie wyników podejmują decyzje w grze dotyczące zatrudnienia pracowników produkcyjnych w zakładce Decyzje/Produkcja/Zatrudnienie pracowników</p> <ul style="list-style-type: none"> • Montażysta głównych elementów, • Montażysta osprzętu, • Lakiernik, • Pakowacz, <p>8. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że zatrudnienie personelu działa z rundowym opóźnieniem tzn. w jednej rundzie podejmowane są decyzje dotyczące zatrudnienia osób, natomiast w następnej rundzie osoby te będą dostępne do dyspozycji w firmie (proces rekrutacji w ich firmach trwa jedną rundę)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom/uczennice, że w rzeczywistości też tak się dzieje, że najpierw firma zgłasza zapotrzebowanie na pracownika, następnie następuje rekrutacja i dopiero po kilku tygodniach (miesiącach) pracownik przychodzi do pracy. <p>9. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że taka sama zasada stosowana jest w przypadku wyliczeń dotyczących potrzebnej ilości pracowników sprzedaży.</p> <p>10. Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń. Na podstawie wyników uczniowie/uczennice podejmują decyzje dotyczące zatrudnienia pracowników sprzedaży. Decyzje należy podjąć w zakładce: Decyzje/Sprzedaż/Zatrudnienie sprzedawców</p>		
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p>	pogadanka	-

Lekcja 10. Płace pracowników, czynnik wpływający na morale załogi i finanse firmy. (GRA – runda 1)

SCENARIUSZ LEKCJI 10

	Opis
TEMAT LEKCJI	PŁACE PRACOWNIKÓW, CZYNNIK WPŁYWAJĄCY NA MORALE ZAŁOGI I FINANSE FIRMY.
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności planowania i podejmowania decyzji przez ucznia/uczennice w zakresie ustalania płacy pracowników.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: płaca minimalna, koszty pracownicze• wiedzieć jak ustalać decyzje związane z płacami pracowników produkcyjnych,• wiedzieć jak ustalać decyzje związane z płacami pracowników sprzedaży,• wiedzieć, że wysokość płacy ma wpływ na morale załogi oraz na jakość produktu• wiedzieć, że wysokość płac będzie wpływała na zwiększenie kosztów ich wirtualnego przedsiębiorstwa,• potrafić wyliczyć koszty pracownicze,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!! Proces podejmowania decyzji dotyczących ustalania płacy pracowników został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, podejmą decyzje związane z: <ul style="list-style-type: none"> • Płacami pracowników produkcyjnych. • Płacami pracowników sprzedaży. 2. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom/uczennicom płace minimalne, które określają minimum, za które są w stanie pracować pracownicy w ich firmie (płace minimalne znajdują się w zakładce Produkcja – minimalne płace oraz Sprzedaż – minimalne płace). <ul style="list-style-type: none"> • Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że wysokość płacy ma wpływ morale załogi. Im wyższa płaca zadowolenie pracowników z pracy wyższe. • Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że wysokość płac ma wpływ na jakość produktu (pracownik jak otrzymuje większą pensję to bardziej przykłada się do swojej pracy a to ma przełożenie na jakość wykonywanego/sprzedawanego produktu) • Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że wysokość płac będzie wpływała na zwiększenie kosztów ich wirtualnego przedsiębiorstwa, co będzie miało bezpośrednie przełożenie na wynik finansowy ich firmy. 3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby podczas podejmowania decyzji wzięli te dwa aspekty pod uwagę: <ul style="list-style-type: none"> • Wpływ płacy na morale załogi, • Wpływ płacy na jakość produktów, • Wpływ wysokości płac na koszty przedsiębiorstwa, 4. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że płaca pracownika będzie mnożona przez ilość pracowników i ta kwota zostanie zakwalifikowana, jako koszty pracownicze. 5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, aby zalogowali się do gry. Uczniowie/uczennice na podstawie tych informacji podejmują decyzje dotyczące płacy poszczególnych pracowników. 6. Uczniowie/uczennice podejmują decyzje w dwóch zakładkach: <ul style="list-style-type: none"> • Decyzje/Produkcja/Płace pracowników • Decyzje dotyczące płacy montażystów 	Praca w grupach + pogadanka	Instrukcja obsługi IPP dla gracza + Instrukcja obsługi IPP dla prowadzącego

	<p>elementów głównych, montażystów osprzętu, pakowaczy</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decyzje/Sprzedaż/ Płace sprzedawców <p>7. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R, Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji. • W rundzie 1 są wyświetlone wszystkie opcje dotyczące informacji o konkurencji, jednak w 1 rundzie nie ma konieczności zakupu wszystkich informacji, ponieważ nie wszystko można podejrzeć gdyż np. uczniowie/uczennice jeszcze nie ustalali ceny. Wszystkie możliwości zastosowano po to by uczniowie/uczennice nauczycieli się podejmować racjonalnie decyzje. Np. zespół zakupi informacje o B&R, poniesie koszty i otrzyma informacje, że żadna z firm nie posiada żadnych B&R ponieważ na tym etapie system nie daje możliwości pracy nad B&R. <p>8. Uczniowie/uczennice na podstawie tych informacji podejmują decyzje dotyczące informacji o konkurencji (zakładka Decyzje/Marketing/Informacje o konkurencji).</p> <p>9. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów o przejście do zakładki Zakończ rundę i zakończenie rundy. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy.</p> <p>10. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego.</p>		
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p>	pogadanka	-

Lekcja 11. Ustalenie wielkości produkcji, wybór dostawcy oraz zakup surowców potrzebnych w procesie produkcji. (GRA – runda 2)

SCENARIUSZ LEKCJI 11

	Opis
TEMAT LEKCJI	USTALENIE WIELKOŚCI PRODUKCJI, WYBÓR DOSTAWCY ORAZ ZAKUP SUROWCÓW POTRZEBNYCH W PROCESIE PRODUKCJI
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności przez ucznia/uczennicę sposobu planowania procesu produkcji oraz podejmowanie decyzji ze szczególnym uwzględnieniem wynajęcia stanowisk produkcyjnych oraz zakupu surowców potrzebnych do produkcji.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• ustalić produkcję,• ustalić ilości surowców potrzebną do produkcji,• dokonać analizy cen u różnych dostawców,• dostosować liczbę stanowisk do liczby pracowników,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!! Proces podejmowania decyzji dotyczących ustalania wielkości produkcji został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <p>1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na lekcji muszą podjąć decyzje dotyczące ustalenia wielkości produkcji, ilości surowców oraz ceny produktów, po której zostaną sprzedane towary.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie decyzji dotyczących produkcji. Uczniowie/uczennice ustalają wielkość produkcji na podstawie prognozy popytu oraz wcześniej podjętych decyzji. (wszystkie wcześniej podejmowane decyzje były na podstawie prognozy popytu, dlatego też wszystkie te obliczenia powinny doprowadzić do ustalenia optymalnej produkcji) (należy pamiętać, że pracownicy produkcyjni i sprzedaży, których chcieli zatrudnić uczniowie/uczennice w ostatniej rundzie już są dostępni. Jeżeli uczniowie/uczennice zechcą wyprodukować więcej niż zdolności produkcyjne pracowników system sam zatrudni dodatkowych pracowników, którzy będą o wiele drożsi aniżeli ci zatrudnieni przez uczniów/uczennice).</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że muszą podjąć decyzję, dotyczącą wynajmu stanowisk. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że do podjęcia tej decyzji będzie potrzebna analiza danych rynkowych dotyczący produkcji. Uczniowie/uczennice na podstawie informacji wydajność stanowiska wyliczają ile stanowisk potrzebują wynająć. Uczniowie/uczennice dzielą prognozowany popyt przypadający na ich zespół przez możliwości stanowiska. Wynikiem jest informacją wskazująca ile stanowisk zespół musi wynająć.</p> <p>4. Uczniowie/uczennice podejmują decyzje ile stanowisk chcą wynająć w tej rundzie. Stanowiska wynajmowane są na bieżącą rundę.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom/uczennicom tabelkę, w której znajdują się informację mówiące o zapotrzebowaniu surowców na wyprodukowanie rowerów z poszczególnych segmentów.</p> <p>6. Uczniowie/uczennice na podstawie prognozy popytu przypadającej na ich zespół wyliczają sobie ile potrzebują poszczególnych surowców do wyprodukowania potrzebnej ilości produktów. Nauczyciel/nauczycielka podaje przykład jak to</p>	Praca w grupach + pogadanka	Instrukcja obsługi IPP dla gracza + Instrukcja obsługi IPP dla prowadzącego

	<p>wyliczyć: Ilość Metalu = Prognoza popytu BMX/zużycie surowca do wyprodukowania 1 BMX+ Prognoza popytu MTB/zużycie surowca do wyprodukowania 1 MTB + Prognoza popytu Dziecięcy/zużycie surowca do wyprodukowania 1 Dziecięcego</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka informuje, że analogiczne wyliczenia trzeba dokonać w przypadku pozostałych surowców.</p> <p>Na podstawie wyników obliczeń uczniowie/uczennice wiedzą, jakie ilości poszczególnych surowców potrzebują.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że muszą przeanalizować informacje dotyczące cen surowców u detalisty oraz na giełdzie.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że surowce na giełdzie są pakowane w paczkach po określonej ilości sztuk i są o wiele tańsze niż te kupowane u detalisty, które można zakupić na sztuki.</p> <p>Na podstawie tych informacji uczniowie/uczennice podejmują decyzje ile paczek surowców zakupić.</p> <p>Zakupy u detalisty robione są z automatu przez system w przypadku, gdy zabraknie surowców na magazynie do wyprodukowania zadeklarowanej ilości produktów.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka podaje przykład: załącznik nr 1</p> <p>7. Uczniowie/uczennice nie zakańczają bieżącej rundy, gdyż pozostałe decyzje będą kontynuowane na lekcji kolejnej.</p>		
III	<p>2. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p>	pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Przykład obliczania potrzebnej ilości surowców do produkcji

Załącznik 1 - Przykład obliczania potrzebnej ilości surowców do produkcji

Prognoza popytu w zespole x wyniosła 100 BMX. Oznacza to, że zespół musi wyprodukować około 100 BMX może to być mniej, jeżeli zakładają, że prognoza może się nie spełnić, mogą wyprodukować więcej zakładając, że prognoza spełni się aż za dużo, mogą wyprodukować 100. W przykładzie zakładamy, że zespół chce wyprodukować 100 BMX – ów.

Aby wyprodukować 1 BMX potrzebne jest (to wynika z zakładki Produkcja – zużycie materiałów):

- 10 jednostek metalu,
- 5 jednostek plastiku,
- 15 jednostek pozostałych materiałów,

Aby wyprodukować 100 rowerów potrzebujemy każdą wartość pomnożyć x100.

Tak więc do wyprodukowania 100 rowerów potrzebujemy:

- 1000 jednostek metalu,
- 500 jednostek plastiku,
- 1500 jednostek pozostałych materiałów,

Paczki pakowane są po:

1050 jednostek metalu,

450 jednostek plastiku,

1500 jednostek pozostałych.

Uczniowie/uczennice powinni zakupić 1 paczkę metalu, co będzie oznaczało, że jak prognoza się spełni 50 sztuk pozostanie im na zapasie.

Uczniowie/uczennice powinni zakupić 2 paczki plastiku, a pozostałe 50 zostanie zakupione u detalisty. Tutaj uczniowie/uczennice powinni podjąć taką decyzję gdyż, przy zakupie 3 paczek okazałoby się, że po zrealizowaniu produkcji zostałoby im 400 jednostek plastiku na zapasie.

Lekcja 12. Cena determinantą wielkości popytu (GRA – runda 2)

SCENARIUSZ LEKCJI 12

	Opis
TEMAT LEKCJI	CENA DETERMINANTĄ WIELKOŚCI POPYTU
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności przez ucznia/uczennicę dotyczących ustalania ceny produktów do sprzedaży, a także planowanie przyszłych działań przedsięwzięcia.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć ustalić cenę produktów,• zaprognozować potrzebną ilość pracowników na przyszły okres działalności firmy,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!! Proces podejmowania decyzji dotyczących ustalania ceny produktów został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka przekazuje uczniom/uczennicom, że aby podjąć decyzje dotyczące zatrudnienia należy przeanalizować dane popytowe. Uczniowie/uczennice analizują dane popytowe w zakładce (dane rynkowe – popyt globalny) Nauczyciel/nauczycielka przekazuje uczniom/uczennicom, że popyt globalny jest to liczba rowerów, na którą jest zapotrzebowanie na całym rynku. Uczniowie/uczennice wyliczają popyt przypadający na ich firmę powinni popyt globalny podzielić przez ilość zespołów. 2. Na podstawie tych informacji uczniowie/uczennice prognozują popyt, jaki będzie przypadał na ich zespół w poszczególnych segmentach rynku tzn. BMX, Górskie (MTB), Dziecięce Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń w zeszycie. 3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że zatrudnienie personelu działa z rundowym opóźnieniem tzn. że w jednej rundzie podejmowane są decyzje, dotyczące zatrudnienia osób natomiast dopiero w następnej rundzie osoby te będą dostępne do dyspozycji w firmie. Nauczyciel/nauczycielka daje przykład uczniom/uczennice, że w rzeczywistości też tak się dzieje, że najpierw firma ogłasza nabór do pracy, następuje rekrutacja i dopiero po kilku tygodniach, miesiącach pracownik przychodzi do pracy. 4. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennice, co oznacza wydajność pracowników. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że wydajność pracowników jest to możliwa ilość do wyprodukowania rowerów przez jednego pracownika w ramach jednej rundy. 5. Nauczyciel/nauczycielka przekazuje uczniom/uczennicom, że jeżeli zaprognozowali sobie popyt na zespół, powinni cały ten popyt (z każdego segmentu) podzielić przez wydajność poszczególnych pracowników. Na podstawie wyniku będą mogli podjąć decyzje dotyczące zatrudnienia pracowników produkcyjnych. 6. Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń. Na podstawie wyników podejmują decyzje w grze dotyczące zatrudnienia pracowników produkcyjnych: <ul style="list-style-type: none"> • Montażysta głównych elementów, • Montażysta osprzętu, • Lakiernik, • Pakowacz, 	Praca w grupach + pogadanka	Instrukcja obsługi IPP dla gracza + Instrukcja obsługi IPP dla prowadzącego

	<ol style="list-style-type: none"> 7. Uczniowie/uczennice dokonują obliczeń. Na podstawie wyników uczniowie/uczennice podejmują decyzje. 8. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na lekcji muszą podjąć decyzje związane płacami zarówno pracowników produkcyjnych jak i pracowników sprzedaży na kolejny kwartał. 9. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie decyzji dotyczącej ceny produktów, po której będą sprzedawane ich produkty z poszczególnych segmentów. Decyzje dotyczącą ceny uczniowie podejmują na podstawie preferowanych cen na rynku, które znajdują się grupie Dane. 10. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom, że ceny preferowane na rynku to inaczej ceny pożądane przez klientów. Podaje przykład: Pyta uczniów/uczennice ile są w stanie zapłacić za laptopa. Uczniowie/uczennice odpowiadają że 2000, 2200, 2500 itp. . Nauczyciel/nauczycielka informuje ich, że cena preferowana będzie kształtować się w okolicy 2200. Nauczyciel/nauczycielka przypomina uczniom/uczennicom jak działa prawo popytu – w celu wskazania jak może cena wpłynąć na popyt przedsiębiorstwa. 11. Nauczyciel/nauczycielka prosi o podjęcie decyzji dotyczących zatrudnienia sprzedawców i płacy sprzedawców. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że zatrudnienie pracowników sprzedaży działa na takiej samej zasadzie jak pracowników produkcyjnych. 12. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji. Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R, Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji. W rundzie 1 są wyświetlone wszystkie opcje dotyczące informacji o konkurencji, jednak w 1 rundzie nie ma konieczności zakupu wszystkich informacji, ponieważ nie wszystko można podejrzec gdyż np. uczniowie/uczennice jeszcze nie ustalali ceny. Wszystkie możliwości zastosowano po to by uczniowie/uczennice nauczycieli się podejmować racjonalnie decyzje. Np. zespół zakupi informacje o B&R, poniesie koszty i otrzyma informacje, że żadna z firm nie posiada żadnych B&R ponieważ na tym etapie system nie daje możliwości pracy nad B&R. 13. Uczniowie/uczennice na podstawie tych informacji podejmują decyzje dotyczące informacji o konkurencji. 14. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów o przejście do zakładki Zakończ rundę i zakończenie rundy. 15. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego. 		
--	--	--	--

III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.	pogadanka	-
-----	--	-----------	---

Lekcja 13. Dokumenty rachunkowe firmy (Teoria)

SCENARIUSZ LEKCJI 13

	Opis
TEMAT LEKCJI	DOKUMENTY RACHUNKOWE FIRMY
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, karty z zadaniami do wykonania
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, tablica,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest zapoznanie ucznia/uczennice z dokumentami rachunkowymi firmy (bilansem, rachunkiem zysków i strat oraz rachunkiem przepływów pieniężnych cash flow),
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• wyjaśnić pojęcia: bilans, rachunek zysku i strat• umieć wyjaśnić z jakich elementów składa się bilans• znać złotą zasadę rachunkowości,• umieć wyjaśnić czym jest rachunek przepływów pieniężnych,• potrafić sporządzić bilans,• potrafić wyliczyć na podstawie danych jaki będzie zysk/strata brutto przedsiębiorstwa,• potrafić na podstawie danych wyliczyć, jakie będą środki pieniężne na koniec okresu,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czym jest bilans w przedsiębiorstwie? Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha, uzupełnia oraz definiuje bilans jako zasoby majątkowe przedsiębiorstwa i źródła ich finansowania 3. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice z czego składa się bilans. Uczniowie/uczennice odpowiadają, że bilans składa się z aktywów i pasywów.	pogadanka	
	4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice/uczennice, aby rozwiązali zadanie nr 1 5. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza zadanie uczniom/uczennicom, wprowadza poprawki. Nauczyciel/nauczycielka tłumaczy uczniom/uczennicom złotą zasadę rachunkowości , która mówi, że Aktywa = Pasywa	karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 1 – Zadanie 1 (bilans)
	6. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wiedzą co to jest rachunek zysków i strat. 7. Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha, uzupełnia oraz definiuje rachunek zysków i strat, jako dokument, który jest zestawieniem przychodów i kosztów przedsiębiorstwa z którego można odczytać czy przedsiębiorstwo przyniosło zyski czy straty.	pogadanka	
	8. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, aby rozwiązali zadanie nr 2 (załącznik nr 2). Nauczyciel /nauczycielka sprawdza zadanie uczniom/uczennicom, wprowadza poprawki.	karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 2 – Zadanie 2 (rachunek zysków i strat)
	9. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wiedzą co to jest rachunek przepływów pieniężnych. Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha, uzupełnia oraz definiuje rachunek przepływów pieniężnych(ang. Cash flow) jako przepływy strumieni pieniężnych w przedsiębiorstwie. Inaczej mówiąc rachunek przepływów pieniężnych obrazuje wpływy i wydatki przedsiębiorstwa.	pogadanka	
	10. Nauczyciel /nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby rozwiązali zadanie nr 3 (załącznik nr 3). Nauczyciel /nauczycielka sprawdza zadanie uczniom/uczennicom, wprowadza poprawki.	karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 3 – Zadanie 3 (rachunek przepływów pieniężnych)

II	<p>11. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że dokumenty, które poznali należą do obowiązkowych sprawozdań finansowych w przypadku prowadzenia pełnej rachunkowości.</p> <p>12. Nauczyciel/nauczycielka pokazuje uczniom/uczennicom bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych w grze i je analizuje (wszystkie informacje dotyczące dokumentów rachunkowych wykazanych grze znajdują się w instrukcji obsługi do gry).</p>	pogadanka	
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom/uczennicom. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest bilans, • Co to jest rachunek zysków i strat, • Co to jest rachunek przepływów pieniężnych (Cash flow), 	pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Zadanie 1 (bilans)

Załącznik 2 – Zadanie 2 (rachunek zysków i strat)

Załącznik 3 – Zadanie 3 (rachunek przepływów pieniężnych)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1. Zadanie 1

Karta dla ucznia/uczennicy

Proszę sporządzić bilans majątku Pani Kasi.

Kredyt bankowy 200 000 zł, Samochód 30 000 zł, Lokata bankowa 5000, 6 miesięczne oszczędności 15 000 zł, Mieszkanie 200 000 zł, Pożyczka od rodziców 20 000 zł

Aktywa (majątek)	Pasywa (źródła finansowania)

Karta z rozwiązaniem dla nauczyciela/nauczycielki

Aktywa (majątek)	Pasywa (źródła finansowania)
Samochód 30 000 zł,	6 miesięczne oszczędności 15 000 zł
Mieszkanie 200 000 zł,	Kredyt bankowy 200 000 zł
Lokata bankowa 5000,	Pożyczka od rodziców 20 000 zł

Załącznik 2. Zadanie 2

Karta dla ucznia/uczennicy

1. Proszę wskazać które z wymienionych czynników należą do przychodów, a które do kosztów przedsiębiorstwa?
2. Proszę policzyć jaki będzie zysk/strata brutto przedsiębiorstwa mając dane:
Wynagrodzenia pracowników 200 000 zł,
Przychody ze sprzedaży 500 000 zł,
Reklama – usługa z zewnątrz 10 000,
Przychody finansowe 5000 zł,
Koszty finansowe 2000 zł,
Odpowiedź: Zysk = 293 000 zł

Karta z rozwiązaniem dla nauczyciela/nauczycielki

1. Proszę wskazać które z wymienionych czynników należą do przychodów, a które do kosztów przedsiębiorstwa?
2. Proszę policzyć jaki będzie zysk/strata brutto przedsiębiorstwa mając dane:
Ad. 1
Wynagrodzenia pracowników 200 000 zł, - KOSZTY
Przychody ze sprzedaży 500 000 zł, - PRZYCHODY
Reklama – usługa z zewnątrz 10 000, - KOSZTY
Przychody finansowe 5000 zł, - PRZYCHODY
Koszty finansowe 2000 zł, - KOSZTY

Ad. 2

Zysk = Przychody -koszty

$$\text{Zysk} = (500000+5000)-(200000+10000+2000)=505000-212000=293\ 000\ \text{zł}$$

Załącznik 3. Zadanie 3

Karta dla ucznia/uczenicy

Proszę wskazać wpływ i wydatki przedsiębiorstwa oraz wyliczyć stan gotówki na koniec okresu.

1. Wpływy ze sprzedaży 20 000 zł,
2. Spłata kredytu 3000 zł,
3. Założenie lokaty 1000 zł,
4. Sprzedaż samochodu ciężarowego 10 000 zł,
5. Podatki i opłaty 2000 zł

Wpływy: 20 000, 10 000 zł,

Wydatki: 3000 zł, 1000 zł, 2000 zł

Stan gotówki na koniec okresu = 20 000 zł + 10 000 zł - 3000 zł - 1000 zł - 2000 zł = 24 000 zł

Karta z rozwiązaniem dla nauczyciela/nauczycielki

Proszę wskazać wpływ i wydatki przedsiębiorstwa oraz wyliczyć stan gotówki na koniec okresu.

1. Wpływy ze sprzedaży 20 000 zł,
2. Spłata kredytu 3000 zł,
3. Założenie lokaty 1000 zł,
4. Sprzedaż samochodu ciężarowego 10 000 zł,
5. Podatki i opłaty 2000 zł

Odpowiedź:

Wpływy: 20 000, 10 000 zł,

Wydatki: 3000 zł, 1000 zł, 2000 zł

Stan gotówki na koniec okresu = 20 000 zł + 10 000 zł - 3000 zł - 1000 zł - 2000 zł = 24 000 zł

Lekcja 14. Analiza rynku – główny element w procesie decyzyjnym (Teoria).

SCENARIUSZ LEKCJI 14

	Opis
TEMAT LEKCJI	ANALIZA RYNKU – GŁÓWNY ELEMENT W PROCESIE DECYZYJNYM
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, karty z zadaniami do wykonania
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przekazanie uczniowi/uczennicy istoty dokonywania analiz przed podjęciem decyzji w firmie.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić co to jest analiza rynku,• umieć przedstawić analizę struktury przedmiotowej i podmiotowej,• wiedzieć w jakim celu przeprowadza się analizę rynku w przedsiębiorstwie,• umieć wyszukiwać informacje istotne w procesie podejmowania decyzji,• umieć wskazać zalety analizy rynku w procesie podejmowania decyzji• umieć wskazać wady braku analizy rynku w procesie podejmowania decyzji,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.</p>		
II	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia plan lekcji.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice co rozumieją pod pojęciem analizy rynku.</p> <p>3. Uczniowie/uczennice odpowiadają. Nauczyciel/nauczycielka słucha, uzupełnia oraz podaje definicję: Analiza rynku – systematyczne analizowanie całości kształtu elementów i czynników wpływających na kształtowanie się układu stosunków rynkowych.</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice po co przeprowadza się analizę rynku w przedsiębiorstwach. Następuje dyskusja wewnątrz klasy. Nauczyciel/nauczycielka kieruje dyskusją tak aby uczniowie/uczennice wydedukowali, że analiza rynku potrzebna jest do podejmowania jak najlepszych decyzji w zmieniającym się otoczeniu.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że można wyróżnić:</p> <p>a) Analizę struktury podmiotowej rynku - liczby uczestników rynku (ilość przedsiębiorstw świadczących te same usługi - postępowania konkurentów na rynku - zachowań przedsiębiorstw na rynku - zachowań konsumentów i nabywców na rynku</p> <p>b) Analizę struktury przedmiotowej rynku - popytu (potrzeb) - podaży (dóbr i usług) - cen</p> <p>6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, aby podzielili się na dwu osobowe zespoły. Następnie nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, aby wybrali/ły sobie kolegę/koleżankę (nie może zostać wybrany uczeń/uczennica przez więcej niż jedną osobę) i opowiedzieli o jej zainteresowaniach, hobby. Uczniowie/uczennice, aby mogli opowiedzieć o zainteresowaniach kolegi lub koleżanki muszą dokonać analizy zainteresowań. Dopiero na podstawie analizy uczniowie/uczennice są w stanie odpowiedzieć na zadane wcześniej pytanie. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza kilka osób, które opowiadają o zainteresowaniach kolegi/koleżanki, którą wybrali. Pyta skąd wzięli/wzięła informacje o zainteresowaniach. Wyniki dyskusji nauczyciel/nauczycielka odnosi do przedsiębiorstwa oraz analizy rynku, która wpływa na proces podejmowania decyzji.</p>	pogadanka	

	7. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice aby rozwiązali zadanie nr 1 (załącznik nr 1). Nauczyciel/nauczycielka sprawdza zadanie (wyznacza po kolei uczniów/uczennice do odpowiedzi) i poprawia ewentualne błędy.	karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 1- Zadanie 1 (analiza rynku)
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zadawanie pytań uczniom/uczennicom dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> Analizy rynku (co to jest, po co się przeprowadza analizę rynku, jaki wpływ na podejmowanie decyzji ma analiza). 	pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1- Zadanie 1 (analiza rynku)

Załącznik 1. Zadanie 1 - analiza rynku

Karta dla ucznia/uczennicy

Proszę określić czy informacje, które pojawiły się w przedsiębiorstwie ALFA można traktować:

- a) pozytywnie,
- b) negatywnie,
- c) trudno jednoznacznie stwierdzić

Proszę uzasadnić swoją odpowiedź.

1. Przedsiębiorstwo X ustaliło cenę za 1h pobytu na basenie na poziomie 6 zł za usługę. Czy to jest dobra cena?
2. Przedsiębiorstwo Y otrzymało informacje, że udział w rynku ma na poziomie 40%.
3. Przedsiębiorstwo Z ustaliło produkcję na poziomie 100 na miesiąc.
4. Przedsiębiorstwo Y zatrudniło dodatkowo dwóch pracowników.
5. Przedsiębiorstwo X sprzedało 4500 wyrobów w ciągu miesiąca.

Karta dla nauczyciela/nauczycielki - rozwiązanie zadania

Odpowiedź:

W zadaniu tym chodzi o to aby pokazać uczniom/uczennicom, że jeżeli interpretujemy wyniki, czy decyzje swojej firmy to bez analizy rynku, analizy konkurencji nie jesteśmy w stanie jednoznacznie określić czy nasze wyniki są dobre czy nie.

1. Przedsiębiorstwo X ustaliło cenę za 1h pobytu na basenie na poziomie 6 zł za usługę. Czy to jest dobra cena? Trudno jednoznacznie powiedzieć (jeżeli inny przedsiębiorca ustalił cenę na poziomie 4 zł to może się okazać ta cena za wysoka, jeżeli inny przedsiębiorca ustalił cenę na poziomie 8 zł może się okazać ta cen dobra, ponieważ przyjdzie do nas więcej klientów).
2. Przedsiębiorstwo Y otrzymało informacje, że udział w rynku ma na poziomie 40%. Bez wiedzy nt. ilości przedsiębiorstw na rynku trudno jest to określić.
3. Przedsiębiorstwo Z ustaliło produkcję na poziomie 100 na miesiąc. Bez wiedzy nt. prognozowanego popytu trudno jest to określić.
4. Przedsiębiorstwo Y zatrudniło dodatkowo dwóch pracowników. Bez wiedzy dotyczącej prognozowanego popytu trudno jest to określić.
5. Przedsiębiorstwo X sprzedało 4500 wyrobów w ciągu miesiąca. Bez wiedzy ile sprzedało przedsiębiorstwo konkurencyjne trudno jest stwierdzić czy jest to dobrze.

Lekcja 15. Analiza informacji rynkowych czynnikiem dobrych decyzji w przedsiębiorstwie. (GRA – runda 3)

SCENARIUSZ LEKCJI 15

	Opis
TEMAT LEKCJI	ANALIZA INFORMACJI RYNKOWYCH CZYNNIKIEM DOBRZYCH DECYZJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności przez ucznia/uczennicę analizowania informacji płynących z wewnątrz firmy.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• wiedzieć co to jest w zsumowana karta wyników,• potrafić analizować informacje rynkowe dotyczące:<ul style="list-style-type: none">○ Popytu○ Wyrobów gotowych○ Surowców○ Jakości produktów,○ Sprzedaży,○ Udział w popycie,○ Zadowolenie pracowników,○ Karty wyników• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy),

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
II	<p><i>Uwaga!!!</i> <i>Proces analizy wyników firmy został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na lekcji będą analizować informacje rynkowe dotyczące ich przedsiębiorstwa i przedsiębiorstwa konkurencji. 2. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia, że analizie poddane zostaną informacje znajdujące się w grupie linków wyniki rynkowe: <ul style="list-style-type: none"> • Popyt, • Wyroby gotowe, • Surowce, • Jakość produktów, • Sprzedaż, • Udział w popycie, • Zadowolenie pracowników, • Kartę wyników, 3. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje, w jaki sposób należy interpretować dane zawarte w poszczególnych linkach (merytoryczne informacje dla nauczyciela/nauczycielki znajdują się w instrukcji obsługi do gry). Nauczyciel/nauczycielka na przykładzie z gry analizuje każdą informację i tłumaczy uczniom jak należy ją interpretować. 4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o przeanalizowanie wszystkich informacji zawartych w wynikach rynkowych pod kontem podejmowania decyzji. 5. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po sali, podpowiada, sugeruje. Zwraca uwagę uczniom na ważne kwestie. 6. Nauczyciel/nauczycielka w razie potrzeby wraca do niezrozumiałych kwestii i tłumaczy je jeszcze raz. <p>UWAGA Uczniowie nie zakańczają bieżącej rundy!!!</p>	pogadanka	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez krótkie zebranie wszystkich informacji. Pyta uczniów/uczennice czy wszyscy przeanalizowali informacje rynkowe, gdyż informacje te będą bardzo ważnym aspektem w podejmowaniu kolejnych decyzji.	pogadanka	

Lekcja 16. Korekta decyzji na podstawie wyników firmy (GRA – Runda 3)

SCENARIUSZ LEKCJI 16

	Opis
TEMAT LEKCJI	Korekta decyzji na podstawie wyników firmy
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniowi/uczennicy możliwości korygowania podjętych decyzji na podstawie analizy wyników poprzednich działań ze szczególnym uwzględnieniem decyzji dotyczących obszaru produkcji.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować dane rynkowe,• umieć analizować dane o konkurencji,• potrafić podejmować decyzje oparte o analizę danych płynących z wewnątrz firmy jak i z otoczenia,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy),• wynik zarządzanej firmy,

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. <ul style="list-style-type: none"> • Przypomina, że na ostatniej lekcji uczniowie/uczennice dokonywali analizy wyników swoich firm. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest udział rynkowy? • Co to jest utracona sprzedaż? • Co to są zapasy? 	pogadanka	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel informuje uczniów/uczennice, że decyzje rundy 3 zostały podzielone na dwie lekcje, dlatego też część decyzji zostanie podjętych na aktualnej lekcji natomiast druga część na lekcji kolejnej. 2. Nauczyciel prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników, która informuje o wynikach firm zarządzanych przez poszczególne zespoły). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu rzeczy. Wskazuje uczniom/uczennicom w jaki sposób można wpłynąć na zmianę wyników w kolejnych rundach. 3. Nauczyciel wskazuje uczniom/uczennicom, że na lekcji bieżącej muszą podjąć decyzje z grupy decyzji <i>Produkcja</i>. Przypomina uczniom pokrótce w jaki sposób należy podejmować decyzje dotyczące: <ul style="list-style-type: none"> • Ustaleniu produkcji, • Wynajęcia stanowisk, • Zakupu surowców, • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Płacy pracowników produkcyjnych, 4. Nauczyciel prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 5. Nauczyciel prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z wewnątrz firmy jak i z jej otoczenia. 6. Nauczyciel chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennice, pomaga, sugeruje. 7. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. <p>Uwaga Uczniowie/uczennice nie zakańczają bieżącej rundy</p>	pogadanka	

III	<ol style="list-style-type: none">1. Nauczyciel dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom.2. Nauczyciel pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.3. Nauczyciel po przeprowadzonym podsumowaniu, pyta uczniów/uczennice czy mają jakieś pytania, czy coś było niezrozumiałe, niejasne. Jeżeli uczniowie/uczennice wskazują, że wszystkie zagadnienia są zrozumiałe nauczyciel żegna się z uczniami/uczennicami.	pogadanka	
-----	--	-----------	--

Lekcja 17. Korekta decyzji na podstawie wyników, kontynuacja lekcji poprzedniej (GRA – runda 3).

SCENARIUSZ LEKCJI 17

	Opis
TEMAT LEKCJI	KOREKTA DECYZJI NA PODSTAWIE WYNIKÓW, KONTYNUACJA LEKCJI POPRZEDNIEJ
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniowi/uczennicy możliwości korygowania podjętych decyzji na podstawie analizy wyników poprzednich działań ze szczególnym uwzględnieniem decyzji dotyczących obszaru sprzedaży.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować wyniki rynkowe,• umieć współpracować w zespole,• umieć reagować na zmieniające się otoczenie jego firmy,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none"> • Czy mają podjęte wszystkie decyzje, które były do podjęcia na ostatniej lekcji lub w domu w przypadku konieczności dokończenia podejmowania decyzji w formie pracy domowej? • Na jakiej podstawie obliczyć liczbę pracowników potrzebnych do produkcji? • Na jakiej podstawie ustalają pensję pracowników? • Na jakiej podstawie ustalają produkcję? 	pogadanka	
II	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy mają problemy z podjęciem ostatnich decyzji. Jeżeli wystąpiły jakieś problemy nauczyciel/nauczycielka pomaga je rozwiązać, tłumacząc problemowe zagadnienie. 2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na bieżącej lekcji będą podejmować decyzje zawierające się w zakładce <i>Sprzedaz</i>. Nauczyciel/nauczycielka przypomina pokrótce w jaki sposób uczniowie/uczennice powinny podejść do podejmowania decyzji dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustalenia płac sprzedawców, • Ustalenia cen produktów, • Zakup informacji o konkurencji, 3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji. Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R, Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji. 4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku, na którym firmy działają. 6. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennic, pomaga, sugeruje. 7. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. 8. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów o przejście do zakładki Zakończ rundę i zakończenie rundy. 9. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu 	Praca w grupach, pogadanka	

	<p>podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego.</p>		
III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom. 2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową. 	pogadanka	

Lekcja 18. Innowacyjność – klucz do sukcesu (TEORIA).

SCENARIUSZ LEKCJI 18

	Opis
TEMAT LEKCJI	INNOWACYJNOŚĆ – KLUCZ DO SUKCESU
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu,
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniowi/uczennicy jak ważnym czynnikiem sukcesu firmy są innowacje.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć wyjaśnić pojęcia: innowacyjność,• potrafić wymienić innowacyjne firmy w kraju i na świecie,• umieć przedstawić formach finansowania innowacji,• umieć odpowiedzieć na pytania czy innowacyjność pomaga w biznesie,• wiedzieć skąd i w jaki sposób można pozyskać kapitał na realizację innowacyjnych pomysłów,• wiedzieć kim jest anioł biznesu,• wiedzieć na podstawie czego powstają innowacje,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia plan lekcji 2. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom/uczennicom czym jest Innowacyjność , 3. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy znają firmy innowacyjne. 4. Uczniowie/uczennice odpowiadają. 5. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia znane firmy innowacyjne zarówno z kraju jak i ze świata. 6. Nauczyciel/nauczycielka opowiada historię innowacyjnej firmy produkującej sprzęt RTV AGD (SONY), 7. Nauczyciel/nauczycielka opowiada o sukcesie młodych ludzi, którzy stworzyli innowacyjną firmę w Polsce jaka jest Nasza Klasa Sp. z.o.o. 8. Nauczyciel/nauczycielka opowiada o formach finansowania innowacji,	elementy wykładu + pogadanka	Załącznik 1 Prezentacja multimedialna pt. (Innowacyjność)
	9. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na 4 osobowe zespoły. Każdemu zespołowi przedstawia przedmiot użytku codziennego (np. żelazko). Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice, aby podali cechy, które chcieliby aby zostały zastosowane w tych przedmiotach. Uczniowie/uczennice na zasadzie burzy mózgów wyłaniają pomysły. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wskazując pomysły najbardziej innowacyjne. 10. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że w grze w której podejmują decyzje na następnej lekcji również będą podejmować decyzje dotyczące innowacyjności.	pogadanka	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez krótkie zebranie wszystkich informacji. Pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none">• Co to jest innowacyjność,• Czy innowacyjność pomaga w biznesie,• Skąd można pozyskać kapitał na realizację innowacyjnych pomysłów 2. Nauczyciel/nauczycielka po przeprowadzonym podsumowaniu, pyta uczniów/uczennice czy mają jakieś pytania, czy coś było niezrozumiałe, niejasne. Jeżeli uczniowie/uczennice wskazują, że wszystkie zagadnienia są zrozumiałe nauczyciel/nauczycielka żegna się z uczniami/uczennicami.	pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1 Prezentacja multimedialna pt. (Innowacyjność) Prezentacja znajduje się w oddzielnym pliku

Lekcja 19. Korekta decyzji w grze na podstawie wyników firmy (GRA – runda 4)

SCENARIUSZ LEKCJI 19

	Opis
TEMAT LEKCJI	KOREKTA DECYZJI W GRZE NA PODSTAWIE WYNIKÓW FIRMY
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym nabycie umiejętności analizy informacji i podejmowania decyzji na podstawie wyciągniętych wniosków.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować wyniki rynkowe,• umieć współpracować w zespole,• umieć reagować na zmieniające się otoczenie jego firmy,• wiedzieć dlaczego ważne jest ciągłe dokonywanie zmian w przedsiębiorstwie,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKA I	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest innowacyjność? • Czy innowacyjność może mieć wpływ na popyt? • Czy innowacje są potrzebne firmom? • Po co wprowadzane są innowacje w firmach? 	pogadanka	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na ostatnich zajęciach praktycznych podjęli decyzje w grze. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że aktualna lekcja jest kolejną rundą w grze oznacza to, że uczniowie/uczennice otrzymają wyniki swoich poprzednich działań. Na podstawie tych wyników uczniowie/uczennice podejmują kolejne decyzje korygując je o błędy, które zostały popełnione podczas ostatnio podejmowanych decyzji. 2. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia plan lekcji. Informuje uczniów/uczennice, że na lekcji uczniowie/uczennice będą musieli/musiły podjąć decyzje zawarte w grze. Ze względu na ilość danych, które muszą zostać poddane analizie oraz szeregu decyzji zawartych w aktualnej rundzie nauczyciel/nauczycielka dzieli decyzje na dwie lekcje. 3. Nauczyciel/nauczycielka prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników oraz zsumowaną kartę wyników, która informuje o działaniach poszczególnych zespołów). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel/nauczycielka nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu rzeczy. Informuje uczniów/uczennice o możliwościach zmiany takiego stanu rzeczy. 4. Nauczyciel/nauczycielka, pokrótce przypomina, jakie decyzje należy podjąć. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom, że powinni podjąć decyzje zawarte w zakładce <i>Produkcja</i> dotyczące: <ul style="list-style-type: none"> • Ustalenie produkcji, • Wynajęciu stanowisk • Zakupie surowców, • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Ustaleniu pensji pracownikom produkcyjnym, 5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają. 7. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennice, pomaga, sugeruje. 8. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. 	pogadanka	

III	<ol style="list-style-type: none">1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom.2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji, jako pracę domową.	pogadanka	
------------	--	-----------	--

Lekcja 20. Korekta decyzji na podstawie wyników oraz prace B&R (GRA – runda 4)

SCENARIUSZ LEKCJI 20

	Opis
TEMAT LEKCJI	KOREKTA DECYZJI NA PODSTAWIE WYNIKÓW ORAZ PRACE NAD B&R
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym nabycie umiejętności analizy informacji i podejmowania decyzji na podstawie wyciągniętych wniosków. oraz działań zmierzających do podjęcia decyzji związanych z pracami B&R.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować wyniki rynkowe,• umieć współpracować w zespole,• umieć reagować na zmieniające się otoczenie jego firmy,• wiedzieć dlaczego ważne jest ciągłe dokonywanie zmian w przedsiębiorstwie,• umieć analizować informacje dotyczące zapotrzebowania na B&R,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	<p><i>Uwaga!!!</i> <i>Proces podejmowania decyzji dotyczących B&R został opisany dokładnie w instrukcji do gry IPP dla gracza</i></p> <p>1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia plan lekcji. Informuje uczniów/uczennice, że na lekcji uczniowie/uczennice będą musieli/musiały podjąć decyzje zawarte w grze. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że decyzje lekcji bieżącej są kontynuacją ostatniej lekcji.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka, pokrótce przypomina jakie decyzje należy podjąć. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że decyzje lekcji bieżącej zawarte są w zakładce <i>Sprzedż</i> dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustaleniu pensji sprzedawcom, • Ustalenie cen, • Zakup informacji o konkurencji, <p>3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że w grze pojawiła się nowa zakładka, w której uczniowie muszą podjąć decyzje dotyczące innowacji. Nauczyciel/nauczycielka przypomina, że zagadnienia teoretyczne dotyczące innowacji pojawiły się na wcześniejszej lekcji. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że decyzje dotyczące innowacji powinni podjąć na podstawie analizy danych rynkowych.</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że decyzje dotyczące innowacyjności znajdują się w zakładce <i>B&R</i> w ramach, której do podjęcia są decyzje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnieniem inżynierów, • Ustaleniem płacy inżynierom, <p>5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podejmować decyzje na podstawie informacji rynkowych takich jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapotrzebowanie na innowacje (tabelka w, której znajdują się elementy, które można ulepszyć oraz informacja wynikająca z badań klientów czy potrzebują wprowadzenia danej innowacji w swoim segmencie), • Czas poprawy (tabelka, w której znajdują się informację dotyczące potrzebnego czasu aby móc wprowadzić kolejny poziom innowacyjności danego elementu produktu), • Koszt wdrożenia (tabelka informująca jaki jest jednostkowy koszt wprowadzenia elementu po jego wynalezieniu w przypadku gdy firma posiada produkty na zapasie – chodzi tutaj o to, że firmy wprowadzając innowację posiadają starszej generacji produkty muszą ponieść koszt zmiany komponentu starego na nowy) 	pogadanka	

	<ul style="list-style-type: none"> • Minimalne płace (informacje ile minimalnie należy zapłacić inżynierowi, aby chciał pracować w naszej firmie) • Wydajność inżynierów (tabelka informująca, jaka jest kwartalna wydajność inżyniera tzn. ile czasu może pracować kwartalnie 1 inżynier), • Maksymalne zatrudnienie (tabelka informująca ile maksymalnie można zatrudnić inżynierów w jednej firmie) <ol style="list-style-type: none"> 6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 7. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają. 8. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennice, pomaga, sugeruje. 9. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. 10. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów o przejście do zakładki Zakończ rundę i zakończenie rundy. 11. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy. 12. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego. 		
III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom. 2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową. 	pogadanka	

Lekcja 21. Reklama formą komunikacji z klientem.

SCENARIUSZ LEKCJI 21

	Opis
TEMAT LEKCJI	REKLAMA FORMĄ KOMUNIKACJI Z KLIENTEM
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, karty z zadaniami do wykonania
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniowi/uczennicy jak ważnym czynnikiem sukcesu firmy są działania marketingowe
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• wiedzieć co to jest promotion mix,• wiedzieć co to jest reklama,• wiedzieć, na podstawie czego tworzona jest reklama,• znać pojęcie public relations,• znać pojęcie publicity,• znać pojęcie sprzedaży osobistej,• wskazać zalety tworzenia reklamy na podstawie informacji płynących z rynku,• podać przykłady ciekawych reklam, wskazać ich zalety i wady,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	2. Nauczyciel/nauczycielka dzieli klasę na 4-5 osobowe zespoły tak aby otrzymać parzystą liczbę zespołów. Nauczyciel/nauczycielka przydziela zespołom numery. Zespoły z numerem parzystym są klientami natomiast z nieparzystym przedsiębiorstwami sprzedającymi laptopy. Prosi uczniów/uczennice o wykonanie zadania znajdującego się w załączniku nr 1 3. Po rozwiązaniu zadania nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czym była ta informacja. Uczniowie/uczennice odpowiadają, że była to reklama. 4. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice, czy znają jeszcze inne formy reklamy (tzn. czy wiedzą w jaki sposób firmy mogą się promować poza reklamą). Uczniowie/uczennice odpowiadają.	karty z zadaniami do wykonania	Załącznik 1. Zadanie 1 (reklama)
	5. Nauczyciel/nauczycielka wprowadza pojęcie promotion mix Wskazując, że promotion mix składa się z: <ul style="list-style-type: none">• Reklama- wszelka płatna forma bezosobowego przedstawiania i popierania towarów, usług lub idei przez określonego nadawcę.• Promocja sprzedaży- różnego rodzaju działania zwiększające atrakcyjność produktu, skierowane do końcowych nabywców lub pośredników.• Sprzedaż osobista- bezpośrednia konfrontacja z adresatem (nabywcą)• Public relations i publicity- czyli wszelkie działania mające na celu promowanie i/lub ochronę wizerunku przedsiębiorstwa lub produktu/usługi. 6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podanie przykładów ciekawych reklam i wskazanie zalet i wad takich reklam.	pogadanka	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez krótkie zebranie wszystkich informacji. Pyta uczniów/uczennice: <ul style="list-style-type: none">• Co to jest reklama,• Co to jest promocja,• Co to jest public relations,	pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1. Zadanie 1 (reklama)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1. Zadanie 1 (reklama)

Ćwiczenie polega na tym, że uczniowie/uczennice przedsiębiorcy muszą przedstawić swój produkt tak, aby uczniowie/uczennice klienci chcieli go kupić. Nauczyciel/nauczycielka nie definiuje jeszcze w tym miejscu reklamy ani nie wymawia słów reklama, promocja itp.

KLIENCI

Uczniowie/uczennice klienci otrzymują na kartkach wymagania, które są preferowane w ich towarzystwie (segmencie młodych ludzi)

Klienci oczekują następującego produktu:

- Laptop powinien mieć ciekawą stylizację,
- Laptop powinien mieć oprogramowanie antywirusowe,
- Laptop powinien być mały (chodzi tutaj o wielkość matrycy),
- Laptop powinien mieć mocny procesor,
- Pojemność dysku twardego nie ma znaczenia,
- Bateria powinna długo trzymać prąd

Klienci najwięcej czasu spędzają surfując po Internecie.

PRZEDSIĘBIORCY

Uczniowie/uczennice przedsiębiorcy mają za zadanie przygotować informacje dotyczące swojego produktu jakim jest laptop model XT90, który chcą sprzedawać.

Rozwiązanie ćwiczenia

Uczniowie/uczennice powinni przygotować informacje dotyczące tego:

1. Co się znajdzie w informacji, (informacja o cenie, parametrach, serwisie itp.)
2. Gdzie informacja zostanie zamieszczona (prasa, billboardy, Internet, radio, telewizja)
(Uczniowie/uczennice wybierają tylko jedno źródło)

Nauczyciel/nauczycielka daje uczniom kilka minut czasu na stworzenie informacji o produkcie. Zarówno uczniowie/uczennice przedsiębiorcy tworzą informację jak i uczniowie/uczennice klienci. Jedni posiadają wiedzę nt. preferencji drudzy nie.

Po kilku minutach uczniowie/uczennice przedstawiają jak będzie wyglądała ich informacja o produkcie oraz gdzie ta informacja zostanie zamieszczona. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje różnice pomiędzy informacjami oraz miejscem ich zamieszczenia. Nauczyciel/nauczycielka wraca do lekcji dotyczącej analizy rynku sugerując uczniom przedsiębiorcom, że powinni najpierw przeprowadzić analizę rynku (czego oczekują konsumenci), a dopiero po tym podjąć się projektować informację i decydować gdzie ją zamieścić.

Lekcja 22. Korekta działań firmy ze względu na fluktuacje rynkowe (GRA - runda 5)

SCENARIUSZ LEKCJI 22

	Opis
TEMAT LEKCJI	KOREKTA DZIAŁAŃ FIRMY ZE WZGLĘDU NA FLUKTUACJE RYNKOWE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym nabycie umiejętności analiza informacji przez uczniów i wyciągnięcie wniosków dotyczących zagrożeń realizacji przedsięwzięcia.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować wyniki rynkowe,• umieć wyciągać wnioski na podstawie analizy,• umieć współpracować w zespole,• umieć reagować na zmieniające się otoczenie jego firmy,• wiedzieć dlaczego ważne jest ciągłe dokonywanie zmian w przedsiębiorstwie,• umieć współpracować w zespole,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia plan lekcji. Informuje uczniów/uczennic, że na lekcji uczniowie/uczennice będą musieli podjąć część decyzji jakie zawarte są w grze. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennic, że decyzje zostały podzielone na dwie lekcje.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników, która informuje o działaniach poszczególnych zespołów). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel/nauczycielka nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu rzeczy. Informuje uczniów/uczennic o możliwościach zmiany takiego stanu rzeczy.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom/uczennicom, że powinni podjąć decyzje zawarte w zakładce <i>Produkcja</i> dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Ustaleniu pensji pracownikom produkcyjnym, • Zakupie surowców, • Wynajęciu stanowisk, • Ustalenie produkcji, <p>4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o zalogowanie się do gry.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają.</p> <p>6. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennic, pomaga, sugeruje.</p> <p>7. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p>	pogadanka	
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennic czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.</p>	pogadanka	

Lekcja 23 – Reklama, jako jedna z determinant popytu (GRA – runda 5)

SCENARIUSZ LEKCJI 23

	Opis
TEMAT LEKCJI	REKLAMA, JAKO JEDNA Z DETERMINANT POPYTU
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności przez ucznia/uczennicę projektowania działań marketingowych.
CELE SZCZEGÓŁOWE:	Po zajęciach uczeń powinien: <ul style="list-style-type: none">• umieć analizować wyniki rynkowe,• umieć wyciągać wnioski na podstawie analizy,• umieć współpracować w zespole,• umieć reagować na zmieniające się otoczenie jego firmy,• wiedzieć dlaczego ważne jest ciągłe dokonywanie zmian w przedsiębiorstwie,• umieć współpracować w zespole,• umieć projektować działania marketingowe,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na bieżącej lekcji będą podejmować decyzje zawierające się w zakładce <i>Sprzedaż</i> . Nauczyciel/nauczycielka przypomina pokrótce w jaki sposób uczniowie/uczennice powinny podejść do podejmowania decyzji dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustalenia płac sprzedawców, • Ustalenia cen produktów, • Zakup informacji o konkurencji, 2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podjąć decyzje znajdujące się w zakładce <i>B&R</i> dotyczące: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia inżynierów (na kolejną rundę) • Płacy inżynierów (na kolejną rundę) 3. Prace nad innowacjami (uczniowie/uczennice w zakładce prace nad innowacjami wskazują nad jaką częścią roweru chcieliby pracować tzn. uczniowie/uczennice muszą wskazać ile czasu powinni poświęcić zatrudnieni u nich inżynierowie aby wprowadzić innowacje danego podzespołu rowerów. 4. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podejmować decyzje na podstawie informacji rynkowych takich jak: <ul style="list-style-type: none"> • Zapotrzebowanie na innowacje (tabelka w, której znajdują się elementy, które można ulepszyć oraz informacja wynikająca z badań klientów czy potrzebują wprowadzenia danej innowacji w swoim segmencie), • Czas poprawy (tabelka, w której znajdują się informacje dotyczące potrzebnego czasu aby móc wprowadzić kolejny poziom innowacyjności danego elementu produktu), • Koszt wdrożenia (tabelka informująca jaki jest jednostkowy koszt wprowadzenia elementu po jego wynalezieniu w przypadku gdy firma posiada produkty na zapasie – chodzi tutaj o to, że firmy wprowadzając innowację posiadają starszej generacji produkty muszą ponieść koszt zmiany komponentu starego na nowy) • Minimalne płace (informacje ile minimalnie należy zapłacić inżynierowi, aby chciał pracować w naszej firmie) • Wydajność inżynierów (tabelka informująca, jaka jest kwartalna wydajność inżyniera tzn. ile czasu może pracować kwartalnie 1 inżynier), • Maksymalne zatrudnienie (tabelka informująca ile maksymalnie można zatrudnić inżynierów w jednej firmie) 	pogadanka	

	<p>5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że w grze pojawiła się nowa zakładka, w której uczniów/uczennice muszą podjąć decyzje dotyczące reklamy.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka przypomina, że zagadnienia teoretyczne dotyczące reklamy pojawiły się na wcześniejszej lekcji.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka przypomina uczniom/uczennicom, że decyzje dotyczące reklamy powinni podjąć na podstawie danych zawartych w informacjach rynkowych.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że przy decyzjach muszą wziąć pod uwagę:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencje w zakresie mediów (tzn. z jakich mediów najczęściej korzystają klienci poszczególnych segmentów BMX, MTB , Dziecinny, • Preferowany przekaz (tzn. na co głównie zwracają uwagę klienci poszczególnych segmentów jakość, cena, innowacyjność) • Koszt jednej reklamy, • Maksymalna liczba reklam (ograniczona ilość umieszczeń w mediach) <p>6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry.</p> <p>7. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają.</p> <p>8. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów/uczennice, pomaga, sugeruje.</p> <p>9. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p> <p>10. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów o przejście do zakładki Zakończ rundę i zakończenie rundy.</p> <p>11. Nauczyciel/nauczycielka po zakończeniu podejmowania decyzji przez uczniów/uczennice przenosi grę do następnej rundy.</p> <p>10. Funkcja pozwalające przenieść grę do następnej rundy znajdują się w panelu prowadzącego.</p>		
III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniów/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel /nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.</p>	pogadanka	

Lekcja 24. Firma „prawie” doskonała – podejmowanie decyzji w grze (GRA – Runda 6)

SCENARIUSZ LEKCJI 24

	Opis
TEMAT LEKCJI	FIRMA „PRAWIE” DOSKONAŁA – PODEJMOWANIE DECYZJI W GRZE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest uzmysłowienie, jakie trudności uczeń/uczennica może napotkać podczas realizacji przedsięwzięć biznesowych.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• rozumieć proces ciągłego podejmowania decyzji,• zrozumieć potrzebę przeprowadzania analiz rynkowych i finansowych przedsięwzięcia,• zrozumieć w jakim celu podejmuje się decyzje zmierzające do rozwoju przedsięwzięcia.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKA I	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na lekcji będą musieli/musiły podjąć decyzje w grze. Ze względu na ilość decyzji zostają one podzielone przez nauczyciel/nauczycielka a na dwie lekcje.</p> <p>2. Nauczyciel/nauczycielka prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników, która informuje o działaniach poszczególnych zespołów). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel/nauczycielka nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu. Informuje uczniów o możliwościach zmiany takiej sytuacji.</p> <p>3. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom/uczennicom, że powinni podjąć decyzje zawarte w zakładce <i>Produkcja</i> dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Ustaleniu pensji pracownikom produkcyjnym, • Zakupie surowców, • Wynajęciu stanowisk, • Ustalenie produkcji, <p>2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na bieżącej lekcji będą podejmować decyzje zawierające się w zakładce <i>Sprzedaż</i>. Nauczyciel/nauczycielka przypomina pokrótce, w jaki sposób uczniowie/uczennice powinny podejść do podejmowania decyzji dotyczących:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustalenia płac sprzedawców, • Ustalenia cen produktów, • Zakup informacji o konkurencji, <p>3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry.</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku oraz analizy wyników poprzednich działań.</p> <p>5. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów, pomaga, sugeruje.</p> <p>6. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p>	pogadanka	

III	<ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="225 103 986 203">1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennice.<li data-bbox="225 208 986 371">2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.	pogadanka	
-----	---	-----------	--

Lekcja 25. Firma „prawie” doskonała – podejmowanie decyzji w grze (GRA – runda 6)

SCENARIUSZ LEKCJI 25

	Opis
TEMAT LEKCJI	Firma „prawie” doskonała – podejmowanie decyzji w grze IPP
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest uzmysłowienie uczniowi/uczennicy działania mechanizmów rządzących na rynku.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• rozumieć jak działa popyt,• zrozumieć jak działa elastyczność cenowa popytu,• zrozumieć jaki może mieć wpływ na firmę reklama,• zrozumieć jaki wpływ na firmę może mieć wprowadzenie produktów innowacyjnych do sprzedaży,• zrozumieć działanie dokumentów rachunkowych firmy,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	pogadanka
	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że decyzje dotyczące innowacyjności znajdują się w zakładce B&R w ramach, której do podjęcia są decyzje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnieniem inżynierów, • Ustaleniem płacy inżynierom, • Prac nad innowacjami, • Wdrożenie innowacji <p>2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podejmować decyzje na podstawie informacji rynkowych takich jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapotrzebowanie na innowacje (tabelka w, której znajdują się elementy, które można ulepszyć oraz informacja wynikająca z badań klientów czy potrzebują wprowadzenia danej innowacji w swoim segmencie), • Czas poprawy (tabelka, w której znajdują się informację dotyczące potrzebnego czasu aby móc wprowadzić kolejny poziom innowacyjności danego elementu produktu), • Koszt wdrożenia (tabelka informująca jaki jest jednostkowy koszt wprowadzenia elementu po jego wynalezieniu w przypadku gdy firma posiada produkty na zapasie – chodzi tutaj o to, że firmy wprowadzając innowację posiadają starszej generacji produkty muszą ponieść koszt zmiany komponentu starego na nowy) • Minimalne płace (informacje ile minimalnie należy zapłacić inżynierowi, aby chciał pracować w naszej firmie) • Wydajność inżynierów (tabelka informująca, jaka jest kwartalna wydajność inżyniera tzn. ile czasu może pracować kwartalnie 1 inżynier), • Maksymalne zatrudnienie (tabelka informująca ile maksymalnie można zatrudnić inżynierów w jednej firmie) <p>3. Nauczyciel/nauczycielka/nauczyciel/nauczycielkaka informuje uczniów/uczennice, że przy decyzjach muszą wziąć pod uwagę:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencje w zakresie mediów (tzn. z jakich mediów najczęściej korzystają klienci poszczególnych segmentów BMX, MTB , Dziecinny, • Preferowany przekaz (tzn. na co głównie zwracają uwagę klienci poszczególnych segmentów jakość, cena, innowacyjność) • Koszt jednej reklamy, • Maksymalna liczba reklam (ograniczona ilość umieszczeń w mediach) <p>4. Nauczyciel/nauczycielka/nauczyciel/nauczycielkaka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji. Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R,</p>	pogadanka,	

	<p>Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji.</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 6. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają. 7. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów-uczennic, pomaga, sugeruje. 8. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. 		
III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennicom. 2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową. 	pogadanka	

Lekcja 26. Prezentacja jako forma przedstawienia wyników przedsiębiorstwa

SCENARIUSZ LEKCJI 26

	Opis
TEMAT LEKCJI	PREZENTACJA JAKO FORMA PRZEDSTAWIENIA WYNIKÓW PRZEDSIĘBIORSTWA
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, elementy wykładu,
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest przedstawienie uczniowi/uczennicy jak ważnym czynnikiem sukcesu firmy jest wprowadzanie innowacji
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć przygotować prezentację multimedialną, która pomoże w zaprezentowaniu wyników z zakończonej gry symulacyjnej (działania swojej wirtualnej firmy),• wiedzieć jakie czynniki (dodatkowe) mają wpływ na podwyższenie oceny prezentacji• wiedzieć jaki konkurencja ma wpływ na naszą firmę• umieć analizować i prezentować wyniki swojej firmy,• umieć wymienić, które decyzje podjęte podczas rozgrywki były dobre,• umieć wymienić decyzje podjęte podczas rozgrywki które były błędne i jakie to spowodowało konsekwencje• potrafić uzasadnić jakie decyzje z perspektywy czasu (doświadczenia), podjąłby/podjęłaby dzisiaj,• wiedzieć, że na profesjonalizm prezentacji wpływa:<ul style="list-style-type: none">• Forma prezentacji,• Strój osoby prezentującej,• Umiejętność odpowiedzi na pytania słuchaczy,• Głos osoby prezentującej, postawa, mimika, gestykulacja,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że prezentacja, którą uczniowie/uczennice przygotują będzie świetnym doświadczeniem, które na pewno zaprocentuje przy okazji zdawania matury oraz prowadzenia różnych prezentacji w przyszłości (np. w pracy). 3. Ze względu na ograniczenia czasowe prezentacje zostaną podzielone na połowę. Oznaczać to będzie, że na przedostatniej lekcji będzie prowadziła prezentację jedna część zespołów natomiast na ostatniej druga część zespołów. 4. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na ostatnich dwóch lekcjach będą prezentowali wyniki swoich działań. Ich zadaniem będzie: <ul style="list-style-type: none"> • Przygotowanie prezentacji o działaniach swojej wirtualnej firmy, • O wynikach swojej firmy, • Jakie decyzje, które podjęli podczas rozgrywki były dobre, • Jakie decyzje były błędne i dlaczego, • Co dzisiaj z perspektywy czasu, nabranego doświadczenia zmieniliby w swoich decyzjach, • Jakies dodatkowe uwagi i spostrzeżenia uczniów/uczennice podczas lekcji z wykorzystaniem symulacji Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne. 5. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że prezentacja ma zostać przygotowana i przedstawiona w sposób profesjonalny. Oznacza to, że na ocenę uczniów/uczennice będzie wpływała całość prezentacji tzn.: <ul style="list-style-type: none"> • Forma prezentacji, • Strój osoby prezentującej, • Umiejętność odpowiedzi na pytania słuchaczy, • Głos osoby prezentującej, postawa, mimika, gestykulacja 6.	pogadanka	
	7. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom/uczennicom, jak powinna wyglądać prezentacja oraz jak powinna wyglądać postawa osoby prezentującej. Załącznik nr 1	elementy wykładu	Załącznik 1 Prezentacja multimedialna pt. Zasady prezentacji
	8. Nauczyciel/nauczycielka dzieli zespoły na te które będą prezentowały wyniki działań na przedostatniej lekcji oraz na te, które prezentację przedstawią na lekcji ostatniej.	pogadanka	

III	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zadawanie pytań uczniom dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> • Jak powinna wyglądać postawa uczniów/uczennice prezentujących wyniki przedsiębiorstw, • Jak powinien wyglądać strój osoby prezentującej, • Co powinno zostać zawarte w prezentacji 2. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że od dnia dzisiejszego do wyznaczonego terminu mają czas na przygotowanie prezentacji. 3. Nauczyciel/nauczycielka po przeprowadzonym podsumowaniu, pyta uczniów/uczennice czy mają jakieś pytania, czy coś było niezrozumiałe, niejasne. Jeżeli uczniowie/uczennice wskazują, że wszystkie zagadnienia są zrozumiałe nauczyciel/nauczycielka żegna się z uczniami/uczennicami. 	pogadanka	
-----	--	-----------	--

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1 Prezentacja multimedialna pt. Zasady prezentacji. Prezentacja znajduje się w oddzielnym pliku.

Lekcja 27. Ekspansja wirtualnych przedsiębiorstw szkolnych – podejmowanie decyzji w grze (GRA – runda 7)

SCENARIUSZ LEKCJI 27

	Opis
TEMAT LEKCJI	EKSPANSJA WIRTUALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW SZKOLNYCH – PODEJMOWANIE DECYZJI W GRZE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest uzmysłowienie uczniowi/uczennicy jak ważnym jest podejmowanie działań w sposób chronologiczny
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna zrozumieć: <ul style="list-style-type: none">• aby podjąć decyzje należy:<ul style="list-style-type: none">• zinterpretować wyniki poprzednich działań,• dokonać analizy rynku,• dokonać analizy otoczenia,• dokonać analizy informacji z firmy,• zaplanować działania,• rozdzielić zadania,• wyznaczyć lidera,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKA I	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji. 2. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów: <ul style="list-style-type: none"> • Jak powinna wyglądać dobrze przygotowana prezentacja? • Czy pracują nad prezentacją, którą mają przedstawić na przedostatniej lub ostatniej lekcji? 	pogadanka	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Nauczyciel/nauczycielka prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników, która informuje o działaniach poszczególnych zespołów). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel/nauczycielka nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu. Informuje uczniów o możliwościach zmiany takiej sytuacji. 2. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom, że powinni podjąć decyzje zawarte w zakładce <i>Produkcja</i> dotyczące: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Ustaleniu pensji pracownikom produkcyjnym, • Zakupie surowców, • Wynajęciu stanowisk, • Ustalenie produkcji, 3. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na bieżącej lekcji będą podejmować decyzje zawierające się w zakładce <i>Sprzedaż</i>. Nauczyciel/nauczycielka przypomina pokrótce w jaki sposób uczniowie/uczennice powinny podejść do podejmowania decyzji dotyczących: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustalenia płac sprzedawców, • Ustalenia cen produktów, 4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry. 5. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają. 6. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów, pomaga, sugeruje. 7. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy. 8. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że decyzje dotyczące innowacyjności znajdują się w zakładce <i>B&R</i> w ramach, której do podjęcia są decyzje związane z: <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnieniem inżynierów, • Ustaleniem płacy inżynierom, • Prac nad innowacjami, • Wdrożenie innowacji 9. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podejmować decyzje na podstawie informacji rynkowych takich jak: <ul style="list-style-type: none"> • Zapotrzebowanie na innowacje (tabelka w, której 	pogadanka	

	<p>znajdują się elementy, które można ulepszyć oraz informacja wynikająca z badań klientów czy potrzebują wprowadzenia danej innowacji w swoim segmencie),</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czas poprawy (tabelka, w której znajdują się informacje dotyczące potrzebnego czasu aby móc wprowadzić kolejny poziom innowacyjności danego elementu produktu), • Koszt wdrożenia (tabelka informująca jaki jest jednostkowy koszt wprowadzenia elementu po jego wynalezieniu w przypadku gdy firma posiada produkty na zapasie – chodzi tutaj o to, że firmy wprowadzając innowację posiadają starszej generacji produkty muszą ponieść koszt zmiany komponentu starego na nowy) • Minimalne płace (informacje ile minimalnie należy zapłacić inżynierowi, aby chciał pracować w naszej firmie) • Wydajność inżynierów (tabelka informująca, jaka jest kwartalna wydajność inżyniera tzn. ile czasu może pracować kwartalnie 1 inżynier), • Maksymalne zatrudnienie (tabelka informująca ile maksymalnie można zatrudnić inżynierów w jednej firmie) <p>10. Nauczyciel/nauczycielka/nauczyciel/nauczycielkaka informuje uczniów/uczennice, że przy decyzjach muszą wziąć pod uwagę:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencje w zakresie mediów (tzn. z jakich mediów najczęściej korzystają klienci poszczególnych segmentów BMX, MTB , Dziecinny, • Preferowany przekaz (tzn. na co głównie zwracają uwagę klienci poszczególnych segmentów jakość, cena, innowacyjność) • Koszt jednej reklamy, • Maksymalna liczba reklam (ograniczona ilość umieszczeń w mediach) <p>11. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji. Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R, Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji.</p> <p>12. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry.</p> <p>13. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają.</p> <p>14. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów, pomaga, sugeruje.</p> <p>15. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p>		
--	--	--	--

III	<ol style="list-style-type: none">1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennice.2. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.	pogadanka	
-----	---	-----------	--

Lekcja 28. Ekspansja wirtualnych przedsiębiorstw szkolnych – podejmowanie decyzji w grze (GRA – runda 8)

SCENARIUSZ LEKCJI 28

	Opis
TEMAT LEKCJI	EKSPANSJA WIRTUALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW SZKOLNYCH – PODEJMOWANIE DECYZJI W GRZE
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, gra symulacyjna
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny, gra symulacyjna Innowacyjne Przedsiębiorstwo Produkcyjne, instrukcja obsługi do gry, tablica
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest uzmysłowienie uczniowi/uczennicy, jak trudnym jest prowadzenia przedsięwzięcia o charakterze biznesowym
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• zrozumieć proces ciągłego podejmowania decyzji,• zrozumieć potrzebę przeprowadzania analiz rynkowych i finansowych przedsięwzięcia,• zrozumieć potrzebę wprowadzania innowacji,• zrozumieć potrzebę prowadzenia działań marketingowych,• zrozumieć jak ważnym elementem jest praca w grupie,• zrozumieć jak ważne jest szybkie rozwiązywanie konfliktów w grupie
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy)• wyniki firmy,

PLAN LKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIEL/NAUCZYCIELKAI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<p>3. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.</p> <p>4. Przypomnienie wiadomości z lekcji poprzedniej. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak powinna wyglądać dobrze przygotowana prezentacja? • Czy pracują nad prezentacją, którą mają przedstawić na przedostatniej lub ostatniej lekcji? 	pogadanka	
	<p>16. Nauczyciel/nauczycielka prezentuje wyniki wszystkich zespołów (przedstawia kartę wyników, która informuje o działaniach poszczególnych zespołów). Prezentacja wyników ma być formą motywującą, dlatego też nauczyciel/nauczycielka nawet w przypadku słabszych wyników stara się ukazać zalety takiego stanu. Informuje uczniów o możliwościach zmiany takiej sytuacji.</p> <p>17. Nauczyciel/nauczycielka wskazuje uczniom, że powinni podjąć decyzje zawarte w zakładce <i>Produkcja</i> dotyczące:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników produkcyjnych, • Ustaleniu pensji pracownikom produkcyjnym, • Zakupie surowców, • Wynajęciu stanowisk, • Ustalenie produkcji, <p>18. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że na bieżącej lekcji będą podejmować decyzje zawierające się w zakładce <i>Sprzedaż</i>. Nauczyciel/nauczycielka przypomina pokrótce w jaki sposób uczniowie/uczennice powinny podejść do podejmowania decyzji dotyczących:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnienia pracowników sprzedaży, • Ustalenia płac sprzedawców, • Ustalenia cen produktów, <p>19. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry.</p> <p>20. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają.</p> <p>21. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów, pomaga, sugeruje.</p> <p>22. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p> <p>23. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że decyzje dotyczące innowacyjności znajdują się w zakładce <i>B&R</i> w ramach, której do podjęcia są decyzje związane z:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zatrudnieniem inżynierów, • Ustaleniem płacy inżynierom, • Prac nad innowacjami, • Wdrożenie innowacji <p>24. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów/uczennice, że powinni podejmować decyzje na podstawie informacji rynkowych takich jak:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zapotrzebowanie na innowacje (tabelka w, której 	pogadanka	

	<p>znajdują się elementy, które można ulepszyć oraz informacja wynikająca z badań klientów czy potrzebują wprowadzenia danej innowacji w swoim segmencie),</p> <ul style="list-style-type: none"> • Czas poprawy (tabelka, w której znajdują się informacje dotyczące potrzebnego czasu aby móc wprowadzić kolejny poziom innowacyjności danego elementu produktu), • Koszt wdrożenia (tabelka informująca jaki jest jednostkowy koszt wprowadzenia elementu po jego wynalezieniu w przypadku gdy firma posiada produkty na zapasie – chodzi tutaj o to, że firmy wprowadzając innowację posiadają starszej generacji produkty muszą ponieść koszt zmiany komponentu starego na nowy) • Minimalne płace (informacje ile minimalnie należy zapłacić inżynierowi, aby chciał pracować w naszej firmie) • Wydajność inżynierów (tabelka informująca, jaka jest kwartalna wydajność inżyniera tzn. ile czasu może pracować kwartalnie 1 inżynier), • Maksymalne zatrudnienie (tabelka informująca ile maksymalnie można zatrudnić inżynierów w jednej firmie) <p>25. Nauczyciel/nauczycielka/nauczyciel/nauczycielkaka informuje uczniów/uczennice, że przy decyzjach muszą wziąć pod uwagę:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Preferencje w zakresie mediów (tzn. z jakich mediów najczęściej korzystają klienci poszczególnych segmentów BMX, MTB , Dziecinny, • Preferowany przekaz (tzn. na co głównie zwracają uwagę klienci poszczególnych segmentów jakość, cena, innowacyjność) • Koszt jednej reklamy, • Maksymalna liczba reklam (ograniczona ilość umieszczeń w mediach) <p>26. Nauczyciel/nauczycielka informuje uczniów, że mogą podjąć decyzje dotyczące zakupu informacji o konkurencji. Uczniowie kupując informacje o konkurencji mogą pozyskać informacje nt: zatrudnienia, cen produktów, wprowadzonych B&R, Reklamy, płacy. Dane zostaną wyświetlone w kolejnej rundzie po zakupie informacji.</p> <p>27. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o zalogowanie się do gry.</p> <p>28. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennice o podjęcie wyznaczonych decyzji na podstawie analizy danych rynkowych, które płyną z rynku na którym firmy działają.</p> <p>29. Nauczyciel/nauczycielka chodzi po klasie i obserwuje zaangażowanie uczniów, pomaga, sugeruje.</p> <p>30. W przypadku wystąpienia problemów grupowych tzn. dwa lub więcej zespoły mają problem z podjęciem jednej konkretnej decyzji, nauczyciel/nauczycielka podejmuje próbę wytłumaczenia jeszcze raz zagadnień związanych z tą decyzją wszystkim zespołom na forum klasy.</p>		
--	--	--	--

III	<p>3. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zebranie wszystkich informacji i jeszcze raz przekazanie uczniom/uczennice.</p> <p>4. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy zakończyli podejmowanie wyznaczonych decyzji. Jeżeli uczniowie/uczennice twierdzą, że nie nauczyciel/nauczycielka zadaje dokończenie decyzji jako pracę domową.</p>	pogadanka	
-----	---	-----------	--

Lekcja 29. Prezentacje wyników wirtualnych przedsiębiorstw. (PREZENTACJE UCZNIÓW)

SCENARIUSZ LEKCJI 29

	Opis
TEMAT LEKCJI	PREZENTACJE WYNIKÓW WIRTUALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, prezentacja
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności prezentowania wyników przedsięwzięcia przez uczniów/uczennice.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć prezentować wyniki przedsięwzięcia• wyszukiwać i prezentować słabe i mocne strony przedsięwzięcia,• wskazywać efekty swojej pracy,• wskazać poprawnie podjęte decyzje oraz ich efekty,• wskazać błędnie podjęte decyzje oraz ich efekty• umieć ocenić możliwość realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze w rzeczywistości gospodarczej,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• prezentacja uczniów,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	1. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje uczniom/uczennicom formularze oceny. Formularz znajduje się w załączniku nr 1. 2. Nauczyciel/nauczycielka wyjaśnia, z czego składa się formularz oceny i tłumaczy uczniom/uczennicom co powinni wypełnić podczas prezentacji osób z drużyn konkurencyjnych.	pogadanka	Załącznik 1 Karta oceny
	3. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o notowanie uwag do prowadzących prezentację. 4. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o notowanie pytań do osób prowadzących prezentację. 5. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza pierwszy zespół do zaprezentowania wyników wirtualnego przedsiębiorstwa. Uczniowie/uczennice wychodzą na środek sali, przegrywają prezentację na pulpit komputera nauczyciela i zaczynają prezentować wyniki przedsiębiorstwa. 6. W trakcie prezentacji nauczyciel/nauczycielka oraz uczniowie/uczennice zadają pytania, które pojawiają się podczas prezentowania wyników. 7. Nauczyciel/nauczycielka i uczniowie/uczennice notuje sobie uwagi do osób prezentujących. 8. Po przeprowadzeniu prezentacji nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennic czy są jeszcze jakieś pytania do osób prezentujących. 9. Jeżeli nie ma pytań nauczyciel/nauczycielka przechodzi do podsumowania prezentacji. Pyta uczniów/uczennic czy mają jakieś uwagi do prezentacji kolegów i koleżanek z zespołu konkurencyjnego? 10. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje prezentację wskazując pozytywne zachowania osób podczas prezentacji: <ul style="list-style-type: none"> • Strój, • Mowę, • Zachowanie, • Formę prezentacji • Itp. 11. Nauczyciel/nauczycielka podsumowując prezentację wskazuje negatywne zachowania osób prezentacji. Pyta uczniów/uczennic jak można wyeliminować mankamenty prezentacji. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia sugestie uczniów/uczennic i daje wskazówki na przyszłość. 12. Nauczyciel/nauczycielka prosi kolejny zespół o wyjście na środek sali prezentowanie wyników swoich działań. 13. Nauczyciel/nauczycielka zbiera formularze oceny 14. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wszystkie prezentacje, które odbyły się na lekcji.	pogadanka + prezentacja	

III	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zadawanie pytań uczniom/uczennicom dotyczących:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak należy poprawnie przygotować prezentację, • Jakich błędów należy się wystrzegać przygotowując oraz prowadząc prezentację, <p>2. Nauczyciel/nauczycielka po przeprowadzonym podsumowaniu, pyta uczniów/uczennice czy mają jakieś pytania, czy coś było niezrozumiałe, niejasne. Jeżeli uczniowie/uczennice wskazują, że wszystkie zagadnienia są zrozumiałe nauczyciel/nauczycielka żegna się z uczniami/uczennicami.</p>	pogadanka	
-----	--	-----------	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 Karta oceny

Lekcja 30. Prezentacje wyników wirtualnych przedsiębiorstw – wystawianie ocen. (PREZENTACJE UCZNIÓW)

SCENARIUSZ LEKCJI 30

	Opis
TEMAT LEKCJI	PREZENTACJE WYNIKÓW WIRTUALNYCH PRZEDSIĘBIORSTW – WYSTAWIANIE OCEN
CZAS REALIZACJI:	jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY:	pogadanka, prezentacja
FORMY PRACY:	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupach,
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do Internetu, projektor multimedialny,
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie umiejętności prezentowania wyników przedsięwzięcia przez uczniów/uczennice.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po zajęciach uczeń/uczennica powinien/powinna: <ul style="list-style-type: none">• umieć prezentować wyniki przedsięwzięcia• wyszukiwać i prezentować słabe i mocne strony przedsięwzięcia,• wskazywać efekty swojej pracy,• wskazać poprawnie podjęte decyzje oraz ich efekty,• wskazać błędnie podjęte decyzje oraz ich efekty• umieć ocenić możliwość realizacji przedsięwzięcia o podobnym charakterze w rzeczywistości gospodarczej,
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność uczniów/uczennic podczas lekcji,• prezentacja uczniów,

PLAN LEKCJI

ETAP	PLANOWANIE AKTYWNOŚCI NAUCZYCIELI	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	2. Nauczyciel/nauczycielka omawia zagadnienia, z którymi będą uczniowie zmagali się podczas lekcji.	pogadanka	
	15. Nauczyciel/nauczycielka I rozdaje uczniom/uczennicom formularze oceny. Formularz znajduje się w załączniku nr 1. 16. Nauczyciel/nauczycielka wyjaśnia, z czego składa się formularz oceny i tłumaczy uczniom/uczennicom co powinni wypełnić podczas prezentacji osób z drużyn konkurencyjnych.	pogadanka	Załącznik 1 Karta oceny
	17. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o notowanie uwag do prowadzących prezentację. 18. Nauczyciel/nauczycielka prosi uczniów/uczennic o notowanie pytań do osób prowadzących prezentację. 19. Nauczyciel/nauczycielka wyznacza pierwszy zespół do zaprezentowania wyników wirtualnego przedsiębiorstwa. Uczniowie/uczennice wychodzą na środek sali, przegrywają prezentację na pulpit komputera nauczyciela i zaczynają prezentować wyniki przedsiębiorstwa. 20. W trakcie prezentacji nauczyciel/nauczycielka oraz uczniowie/uczennice zadają pytania, które pojawiają się podczas prezentowania wyników. 21. Nauczyciel/nauczycielka i uczniowie/uczennice notuje sobie uwagi do osób prezentujących. 22. Po przeprowadzeniu prezentacji nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennic czy są jeszcze jakieś pytania do osób prezentujących. 23. Jeżeli nie ma pytań nauczyciel/nauczycielka przechodzi do podsumowania prezentacji. Pyta uczniów/uczennic czy mają jakieś uwagi do prezentacji kolegów i koleżanek z zespołu konkurencyjnego? 24. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje prezentację wskazując pozytywne zachowania osób podczas prezentacji: <ul style="list-style-type: none"> • Strój, • Mowę, • Zachowanie, • Formę prezentacji • Itp. 25. Nauczyciel/nauczycielka podsumowując prezentację wskazuje negatywne zachowania osób prezentacji. Pyta uczniów/uczennic jak można wyeliminować mankamenty prezentacji. Nauczyciel/nauczycielka uzupełnia sugestie uczniów/uczennic i daje wskazówki na przyszłość. 26. Nauczyciel/nauczycielka prosi kolejny zespół o wyjście na środek sali prezentowanie wyników swoich działań. 27. Nauczyciel/nauczycielka zbiera formularze oceny	pogadanka + prezentacja	
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania lekcji poprzez zadawanie wskazanie pozytywnych aspektów przeprowadzanych prezentacji oraz wskazanie błędów podczas występów 2. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje wszystkie lekcje z przedmiotu Ekonomia w praktyce. Dziękuje uczniom/uczennicom za zaangażowanie.	pogadanka	

	<ol style="list-style-type: none">3. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia ostateczne wyniki gry. Informuje o poszczególnych miejscach w rankingu gry.4. Nauczyciel/nauczycielka na podstawie wyników pracy uczniów wystawia oceny		
--	---	--	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 Karta oceny

