

ROZDZIAŁ VI

PRZEDSIĘBIORSTWO

Scenariusze uzupełniające

Spis treści

Nr 1. Rejestracja działalności gospodarczej – wypełnianie formularzy	2
Nr 2. Sprawozdanie finansowe.....	5
Nr 3. Biznesplan	12
Nr 4. Strategie osiągania celów przedsiębiorstwa a dynamika otoczenia.....	15
Nr 5. Negocjacje, jako sposób rozwiązywania konfliktów.....	20

Uwaga

Scenariusze dodatkowe – scenariusze rozszerzające materiał podstawowy (do wykorzystania w przypadku dysponowania większą liczbą godzin lekcyjnych, klasę realizującą oprócz podstaw przedsiębiorczości inne przedmioty ekonomiczne, które pozwalają na szybszą realizację materiału podstawowego lub ambitną klasę w szybszy sposób przyswajającą materiał.

Nr 1. Rejestracja działalności gospodarczej – wypełnianie formularzy

DODATKOWY SCENARIUSZ

	OPIS
TEMAT LEKCJI	REJESTRACJA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ – WYPEŁNIANIE FORMULARZY
CZAS REALIZACJI:	Jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, dyskusja, praca z formularzem
FORMY PRACY	praca indywidualna, praca w grupie
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	pracownia komputerowa z dostępem do internetu, karty dydaktyczne (formularze)
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest nabycie przez uczniów/uczennice umiejętności wypełniania dokumentów związanych z rejestracją działalności gospodarczej.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć: <ul style="list-style-type: none">• wypełnić wniosek CEIDG-1,• wypełnić wniosek o rejestrację spółki z o.o.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy).

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza czy uczniowie/uczennice pamiętają informacje dot. rejestracji działalności gospodarczej. Przykładowe pytania do uczniów/uczennic: <ul style="list-style-type: none"> • Jakiego rodzaju formy organizacyjno-prawne przedsiębiorstw? • Czym różnią się spółki osobowe od spółek kapitałowych? • Gdzie rejestrowana jest jednoosobowa działalność gospodarcza? • Do czego służy wniosek CEIDG-1? • Gdzie rejestruje się spółkę z o.o.? 	Pogadanka	-
	2. Uczniowie/uczennice w grupach 2-3 osobowych pracują przy komputerach. Ich zadaniem jest wyszukanie w Internecie stron internetowych instytucji odpowiedzialnych za rejestrację działalności gospodarczej oraz koszty związane z rejestracją poszczególnych form organizacyjno-prawnych. Uczniowie/uczennice powinni odnaleźć stronę CEIDG i KRS.	Pogadanka, Praca w grupie	-
	3. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza odpowiedzi.		
	4. Uczniowie/uczennice wyszukują w Internecie formularze rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej i spółki z o.o., korzystając ze stron internetowych CEIDG oraz strony www KRS. <ul style="list-style-type: none"> • Strona www KRS z formularzami: http://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/okrajowy-rejestr-sadowy/formularze-wnioskow-wykorzystywanych-w-krs/ [data dostępu: 10.05.2012] • Przewodnik po formach prawnych i odpowiadających im formularzach: http://bip.ms.gov.pl/pl/rejestry-i-ewidencje/okrajowy-rejestr-sadowy/przewodnik-po-formach-prawnych-podlegajacych-wpisowi-do-krs-i-odpowiadajacych-im-formularzach/ [data dostępu: 10.05.2012] • Strona www z formularzem CEIDG-1: https://prod.ceidg.gov.pl [data dostępu: 10.05.2012] 	Praca w grupie	
	5. Nauczyciel wspólnie z uczniami/uczennicami analizuje formularze pod kątem informacji jakie są potrzebne do ich wypełnienia.		
	6. Uczniowie/uczennice pracują w grupach i wypełniają wniosek CEIDG-1 w celu rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej prowadzącej wybraną przez siebie działalność. Pierwszym zadaniem grup jest	Praca w grupie	Załącznik 1 Wniosek CEIDG-1 ¹

¹ Załącznik 1 – Wniosek CEIDG-1 dostępny w oddzielnym pliku

	określenie jaką firmę chcą rejestrować – muszą spisać założenia: lokalizację, minimum 2 rodzaje działalności, dane osobowe przedsiębiorcy i wszystkie inne informacje, które są obowiązkowe we wniosku o wpis do CEIDG. Mając gotowe założenia, grupy wypełniają wniosek CEIDG-1 (w formie elektronicznej lub papierowej). Jeśli wniosek wypełniany jest w wersji papierowej, nauczyciel/nauczycielka rozdaje grupom wniosek CEIDG-1 (Załącznik 1) oraz instrukcję wypełniania wniosku (Załącznik 2).		Załącznik 2 Instrukcja wypełniania wniosku CEIDG-1 ²
	7. Następnie uczniowie/uczennice wypełniają wniosek o rejestrację spółki z o.o. korzystając z przygotowanych założeń. Wniosek można wypełnić w formie elektronicznej lub papierowej. Jeśli wniosek wypełniany jest w wersji papierowej, nauczyciel/nauczycielka rozdaje grupom wydrukowane formularze (Załącznik 3).	Praca w grupie	Załącznik 3 KRS spółka z o.o. – formularze ³
	8. Nauczyciel/nauczycielka może zebrać od wszystkich grup ich formularze wraz z założeniami do sprawdzenia.	-	-
II	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadania następujących pytań uczniom/uczennicom: <ul style="list-style-type: none"> • Z jakich części składa się wniosek CEIDG-1? • Ile kosztuje rejestracja jednoosobowej działalności gospodarczej? 	Pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Wniosek CEIDG-1 dostępny w oddzielnym pliku

Załącznik 2 – Instrukcja wypełniania wniosku CEIDG-1 dostępna w oddzielnym pliku

Załącznik 3 – KRS spółka z o.o. – formularze – dostępne w oddzielnym pliku

² Załącznik 2 – Instrukcja wypełniania wniosku CEIDG-1 dostępna w oddzielnym pliku

³ Załącznik 3 – KRS spółka z o.o. – formularze dostępne w oddzielnym pliku

Nr 2. Sprawozdanie finansowe

DODATKOWY SCENARIUSZ

	OPIS
TEMAT LEKCJI	SPRAWOZDANIE FINANSOWE
CZAS REALIZACJI:	Jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, dyskusja, praca z tekstem, mini-wykład
FORMY PRACY	praca indywidualna, praca w grupie
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	projektor multimedialny, prezentacja multimedialna, karty dydaktyczne
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym jest zapoznanie uczniów/uczennice z koncepcją sprawozdania finansowego i jego elementów.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć: <ul style="list-style-type: none">• wymienić części sprawozdania finansowego,• opisać części składowe bilansu oraz rachunku zysków i strat,• przyporządkować kategorie do części bilansu,• ustalić wynik finansowy na podstawie prostych danych.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy).

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom czym będą się zajmować podczas lekcji – jaką wiedzę i umiejętności nabędą.	Pogadanka	-
	1. Nauczyciel/nauczycielka pyta uczniów/uczennice czy wiedzą co to jest sprawozdanie finansowe i po co firmy przygotowują taki dokument.	Pogadanka	-
	2. Nauczyciel/nauczycielka omawia temat sprawozdań finansowych – elementy sprawozdania, odbiorcy sprawozdań, bilans i rachunek zysków i strat. Nauczyciel/nauczycielka ma do dyspozycji prezentację multimedialną pt. Sprawozdanie finansowe (Załącznik 1).	Mini-wykład	Załącznik 1 Prezentacja multimedialna pt. Sprawozdanie finansowe ⁴
	3. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza czy uczniowie/uczennice zrozumieli przekazaną wiedzę dot. bilansu i rozdaje uczniom/uczennicom karty dydaktyczne z Ćwiczeniem 1 – Elementy bilansu (Załącznik 2). Zadaniem uczniów/uczennic jest przyporządkowanie elementów do odpowiednich kategorii w bilansie.	Praca indywidualna, Praca z tekstem	Załącznik 2 Ćwiczenie 1 – Elementy bilansu
	4. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza odpowiedzi.		
	5. Uczniowie/uczennice w 2-3 osobowych grupach rozwiązują zadanie dot. bilansu i rachunku zysków i strat. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje karty dydaktyczne z Ćwiczeniem 2 (Załącznik 3). Celem zadania jest sprawdzenie czy uczniowie/uczennice zrozumieli zależności między elementami w ramach poszczególnych części sprawozdania finansowego.	Praca w grupie, Praca z tekstem	Załącznik 3 Ćwiczenie 2 – Brakujące informacje w sprawozdaniu finansowym
	6. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę grup i pomaga w przypadku problemów.		
	7. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza odpowiedzi i prosi wybranych uczniów/uczennice, by wyjaśnili w jaki sposób doszli do odpowiedzi.		
II	8. Uczniowie/uczennice w 2-3 osobowych grupach rozwiązują zadanie dot. ustalania wyniku finansowego. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje karty dydaktyczne z Ćwiczeniem 3 – Wynik finansowy (Załącznik 4). Na czas rozwiązywania ćwiczenia nauczyciel/nauczycielka może wyświetlić slajd z prezentacji multimedialnej pokazujący procedurę ustalania wyniku finansowego (Załącznik 1).	Praca w grupie, Praca z tekstem	Załącznik 4 Ćwiczenie 3 – Wynik finansowy
	1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje zagadnienia wprowadzone na lekcji. Może zadać uczniom/uczennicom pytania sprawdzające stopień przyswojenia materiału, np. <ul style="list-style-type: none"> • Jak nazywa się element sprawozdania finansowego, w którym znajdują się informacje nt. majątku firmy i źródeł jego finansowania? • Kto czyta sprawozdania finansowe? • Jak ustala się wynik finansowy firmy? 2. Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe. Uczniowie/uczennice mają za zadanie znaleźć	Pogadanka	-

⁴ Załącznik 1 – Prezentacja pt. Sprawozdanie finansowe dostępna w oddzielnym pliku

	sprawozdanie finansowe z ostatniego roku dla dowolnej firmy z ich regionu.		
--	--	--	--

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Prezentacja pt. Sprawozdanie finansowe dostępna w oddzielnym pliku

Załącznik 2 – Ćwiczenie 1 – Elementy bilansu

Załącznik 3 – Ćwiczenie 2 – Brakujące informacje w sprawozdaniu finansowym

Załącznik 4 – Ćwiczenie 3 – Wynik finansowy

Załącznik 2 – Ćwiczenie 1 – Elementy bilansu

KARTA UCZNIĄ/UCZENNICY

Poniżej przedstawiono elementy, które powinny znaleźć się w bilansie przedsiębiorstw. Połącz je z odpowiednimi kategoriami bilansu, w których powinny zostać umieszczone.

Produkcja w toku
Oprogramowanie
3-letnie obligacje Skarbu Państwa
Środki do zapłacenia dostawcy za materiały dostarczone na potrzeby produkcji firmy, do zapłacenia w ciągu 14 dni
Środki, które ma nam zapłacić klient za dostarczone produkty (termin płatności: 7 dni)
Samochód dostawczy

Należności krótkoterminowe
Inwestycje długoterminowe
Wartości niematerialne i prawne
Rzeczowe aktywa trwałe
Zobowiązania krótkoterminowe
Zapasy

KARTA NAUCZYCIELA/NAUCZYCIELKI

Odpowiedzi:

Produkcja w toku	Zapasy
Oprogramowanie	Wartości niematerialne i prawne
3-letnie obligacje Skarbu Państwa	Inwestycje długoterminowe
Środki do zapłacenia dostawcy za materiały dostarczone na potrzeby produkcji firmy, do zapłacenia w ciągu 14 dni	Zobowiązania krótkoterminowe
Środki, które ma nam zapłacić klient za dostarczone produkty (termin płatności: 7 dni)	Należności krótkoterminowe
Samochód dostawczy	Rzeczowe aktywa trwałe

Załącznik 3 – Ćwiczenie 2 – Brakujące informacje w sprawozdaniu finansowym

KARTA UCZNIĄ/UCZENNICY

- 1) Z bilansu i rachunku zysków i strat firmy ABC zostały usunięte poniższe pozycje. Wstaw je na swoje miejsca.
- | | |
|---|--------------------------------|
| 1. Wartości niematerialne i prawne | 5. Zysk (strata) brutto |
| 2. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów | 6. Podatek dochodowy |
| 3. Kapitał własny | 7. Zobowiązania długoterminowe |
| 4. Należności krótkoterminowe | 8. Aktywa obrotowe |
- 2) Oblicz brakujące wartości w bilansie oraz rachunku zysków i strat korzystając ze swojej wiedzy dot. zależności między pozycjami w tych sprawozdaniach (np. aktywa=aktywa trwałe+aktywa obrotowe itd.). Zakładamy, że przedsiębiorstwo rozlicza się na zasadach ogólnych – podatek liniowy (19%). Otrzymane wyniki zaokrąglaj do pełnych złotych.

BILANS	2009	2010	2011
AKTYWA		9 100	9 100
I. Aktywa trwałe	3900		2 100
1.	500	700	700
2. Rzeczowe aktywa trwałe	1100	1 200	1 400
3. Należności długoterminowe	300		
4. Inwestycje długoterminowe	2000	1000	
II.	5 200	6 200	
1. Zapasy	3 900	4 500	4 600
2.	900	1 200	1 900
3. Inwestycje krótkoterminowe		500	500
PASYWA	9 100	9 100	9 100
I.	5 700	5 800	
1. Kapitał zakładowy	5000	5000	5000
2. Zysk (strata) netto	700	800	500
II. Zobowiązania		3 300	3 600
1.	900	1500	2600
2. Zobowiązania krótkoterminowe	2 500	1 800	1 000

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2009	2010	2011
I. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	19 000	25 000	
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	10 000	11 000	11 500
III. Koszty sprzedaży	4 600	4 800	7 300
IV. Koszty ogólnego zarządu	1 000	2 200	2 800
V. Zysk (strata) z działalności operacyjnej		7 000	10 400
VI. Przychody finansowe	100	50	200
VII. Koszty finansowe	100	200	300
VIII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej	3 400		10 300
IX. Przychody nadzwyczajne	200		
X. Koszty nadzwyczajne		500	
XI.	3 600	6 350	
XII.	684	1207	1957
XIII. Zysk (strata) netto	2 916	5 144	8 343

KARTA NAUCZYCIELA/NAUCZYCIELKI
Rozwiązanie ćwiczenia 2

BILANS	2009	2010	2011
AKTYWA	9 100	9 100	9 100
I. Aktywa trwałe	3900	2900	2 100
1. Wartości niematerialne i prawne	500	700	700
2. Rzeczowe aktywa trwałe	1100	1 200	1 400
3. Należności długoterminowe	300		
4. Inwestycje długoterminowe	2000	1000	
II. Aktywa obrotowe	5 200	6 200	7 000
1. Zapasy	3 900	4 500	4 600
2. Należności krótkoterminowe	900	1 200	1 900
3. Inwestycje krótkoterminowe	400	500	500
PASYWA	9 100	9 100	9 100
I. Kapitał własny	5 700	5 800	5 500
1. Kapitał zakładowy	5000	5000	5000
2. Zysk (strata) netto	700	800	500
II. Zobowiązania	3 400	3 300	3 600
1. Zobowiązania długoterminowe	900	1500	2600
2. Zobowiązania krótkoterminowe	2 500	1 800	1 000

RACHUNEK ZYSKÓW I STRAT	2009	2010	2011
I. Przychody ze sprzedaży produktów, towarów i materiałów	19 000	25 000	32 000
II. Koszty sprzedanych produktów, towarów i materiałów	10 000	11 000	11 500
III. Koszty sprzedaży	4 600	4 800	7 300
IV. Koszty ogólnego zarządu	1 000	2 200	2 800
V. Zysk (strata) z działalności operacyjnej	3 400	7 000	10 400
VI. Przychody finansowe	100	50	200
VII. Koszty finansowe	100	200	300
VIII. Zysk (strata) z działalności gospodarczej	3 400	6 850	10 300
IX. Przychody nadzwyczajne	200		
X. Koszty nadzwyczajne		500	
XI. Zysk (strata) brutto	3 600	6 350	10 300
XII. Podatek dochodowy	684	1207	1957
XIII. Zysk (strata) netto	2 916	5 144	8 343

Załącznik 4 – Ćwiczenie 3 – Wynik finansowy

KARTA UCZNIĄ/UCZENNICY

Firma XYZ w ubiegłym roku osiągnęła następujące wyniki z działalności:

Przychody z działalności operacyjnej	1 200 000 PLN
Koszty działalności operacyjnej	750 000 PLN
Koszty finansowe (odsetki od kredytu)	150 000 PLN
Przychody finansowe (dywidendy od posiadanych akcji)	45 000 PLN
Straty nadzwyczajne (maszyny zniszczone w wyniku pożaru)	120 000 PLN

Jaki jest wynik finansowy firmy XYZ?

KARTA NAUCZYCIELA/NAUCZYCIELKI

Rozwiązanie:

1	Przychody z działalności operacyjnej	1 200 000
2	Koszty działalności operacyjnej	750 000
3	Przychody finansowe (dywidendy od posiadanych akcji)	45 000
4	Koszty finansowe (odsetki od kredytu)	150 000
5	Wynik finansowy z normalnej działalności gospodarczej (1-2+3-4)	345 000
6	Straty nadzwyczajne (maszyny zniszczone w wyniku pożaru)	120 000
7	Wynik finansowy brutto (5-6)	225 000
8	Podatek dochodowy (19%) (0,19*7)	42 750
9	Wynik finansowy netto (7-8)	182 250

Odpowiedź: Firma osiągnęła zysk wysokości 182 250 zł.

Nr 3. Biznesplan

DODATKOWY SCENARIUSZ

	OPIS
TEMAT LEKCJI	BIZNESPLAN
CZAS REALIZACJI:	Jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	pogadanka, dyskusja, prezentacja
FORMY PRACY	praca w grupie
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	karty dydaktyczne
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym lekcji jest zastosowanie w praktyce zdobytej wiedzy nt. biznesplanów poprzez przygotowanie takiego dokumentu dla własnego pomysłu biznesowego.
CELE SZCZEGÓŁOWE	Po realizacji lekcji uczeń/uczennica powinien/powinna umieć: <ul style="list-style-type: none">• przygotować prosty biznesplan dla wybranego przedsięwzięcia.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji,• poprawność wykonania zadań podczas lekcji,• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów w pracę grupy).

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1. Nauczyciel/nauczycielka objaśnia uczniom/uczennicom czym będą się zajmować podczas lekcji – jaką wiedzę i umiejętności nabędą.	Pogadanka	
II	1. Nauczyciel/nauczycielka sprawdza czy uczniowie/uczennice pamiętają informacje dot. biznesplanu. Przykładowe pytania do uczniów/uczennic: <ul style="list-style-type: none"> • Co to jest biznesplan? • Jakie elementy zawiera typowy biznesplan? • Jakie analizy używane są w biznesplanach? • Co powinno być zawarte w części biznesplanu dot. marketingu? 	Pogadanka	-
	2. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na 3- lub 4-osobowe grupy, których zadaniem będzie przygotowanie biznesplanu dla wybranego przedsięwzięcia 3. Nauczyciel/nauczycielka rozdaje grupom formularz biznesplanu (Załącznik 1) i tłumaczy co powinno być opisane w każdej części. 4. Uczniowie/uczennice wybierają sobie rodzaj działalności gospodarczej dla którego będą przygotowywać biznesplan. W razie problemów z pomysłami, nauczyciel/nauczycielka może podać gotowy pomysł (łatwiejszy lub trudniejszy w zależności od stopnia zaawansowania grupy) np. punkt ksero, ręczna myjnia samochodowa, gabinet fryzjerski/kosmetyczny, sklep detaliczny z gramami komputerowymi/zabawkami/artykułami biurowymi itp. [Jeśli zajęcia odbywają się w laboratorium komputerowym, uczniowie/uczennice mogą otrzymać formularz biznesplanu w wersji elektronicznej i wypełniając go korzystać z informacji dostępnych w Internecie.] 5. Nauczyciel/nauczycielka monitoruje pracę grup i w razie potrzeby pomaga w problematycznych punktach. 6. Wybrane grupy prezentują swoje pomysły. Cała klasa dyskutuje wybrane rozwiązania. Pod dyskusję można podać wybrane przez uczniów/uczennice założenia dot. np. lokalizacji, grupy docelowej, narzędzi marketingowych.	Pogadanka, Praca w grupach, Prezentacje, Dyskusja	Załącznik 1 Formularz biznesplanu
III	1. Nauczyciel/nauczycielka dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych na lekcji i komentuje pracę uczniów/uczennic podając przykłady dobrych praktyk i popełnionych błędów. 2. Nauczyciel/nauczycielka może zadać zadanie domowe: <ul style="list-style-type: none"> • przygotowanie szczegółowo finansowej części biznesplanu do opisanego na lekcji pomysłu – założenia finansowe, sprawozdanie finansowe pro forma. 	Pogadanka	-

Wykaz załączników

Załącznik 1 – Formularz biznesplanu

Załącznik 1 – Formularz biznesplanu

Biznes plan

Nazwa przedsiębiorstwa:	
Forma organizacyjno-prawna:	
1. Lokalizacja oraz jej uzasadnienie	
2. Charakterystyka wyrobu/usługi (produkt, branża, kluczowe powody warunkujące zasadność przedsięwzięcia)	
3. Plan strategiczny (kluczowe cele biznesu, analiza mikro- i makrootoczenia)	
4. Rynek (charakterystyka rynku i grupa docelowa)	
5. Marketing (4P)	
6. Zarządzanie (struktura organizacyjna, kadra zarządzająca, techniki zarządzania itp.)	
7. Plan finansowy (nakłady inwestycyjne, przychody, koszty itp.)	

Nr 4. Strategie osiągnięcia celów przedsiębiorstwa a dynamika otoczenia.

DODATKOWY SCENARIUSZ

	Opis
TEMAT LEKCJI	STRATEGIE OSIĄGANIA CELÓW PRZEDSIĘBIORSTWA A DYNAMIKA OTOCZENIA
CZAS REALIZACJI:	Jedna godzina lekcyjna
METODY PRACY	Dyskusja, elementy wykładu, pogadanka, mapa mentalna, burza mózgów.
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca grupowa.
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Bristol formatu A2, pisaki, pracownia komputerowa lub co najmniej jeden komputer przypadający na grupę uczniów/uczennic, folia dydaktyczna przedstawiająca strategie osiągnięcia celów przez przedsiębiorstwa (załącznik 1) oraz folia dydaktyczna prezentująca dynamikę otoczenia przedsiębiorstwa (załącznik 2), projektor multimedialny.
CEL OGÓLNY:	Celem realizacji lekcji jest omówienie podstawowych strategii osiągnięcia celów w przedsiębiorstwie z uwzględnieniem dynamiki otoczenia.
CELE SZCZEGÓŁOWE	W wyniku realizacji lekcji uczeń/uczennica nabeędzie: <ul style="list-style-type: none">• umiejętność definiowania pojęcia strategii,• umiejętność sklasyfikowania strategii przedsiębiorstwa,• umiejętność analizy otoczenia pod kątem wyboru najbardziej optymalnej strategii dla przedsiębiorstwa.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów/uczennic w pracę grupy),• poprawność wykonywania zadań podczas lekcji,• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	1.Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom pojęcie strategii . Pojęcie strategii zostaje zapisane w zeszytach przez uczniów: „Strategia to kompleksowy plan osiągania celów”. Nauczyciel/nauczycielka na drodze krótkiego wstępu przedstawia uczniom/uczennicom, iż przedsiębiorstwa może osiągać cele jakościowe i jakościowe przy zastosowaniu różnorodnych narzędzi, jakimi są strategie.	Elementy wykładu	
	2.Przy użyciu folii dydaktycznej (załącznik 1) wyświetlonej na projektorze zostaje w sposób praktyczny zilustrowana klasyfikacja strategii formułowanych przez przedsiębiorstwa. Nauczyciel/nauczycielka w formie pogadanki stara się przybliżyć uczniom /uczennicom wyżej wymienioną problematykę.	Pogadanka	Załącznik 1 Folia dydaktyczna - Klasyfikacja strategii przedsiębiorstwa
	3.Używając komputera nauczyciel/nauczycielka (lub uczniowie/uczennice, jeśli to możliwe, posiadając zajęcia w pracowni komputerowej) dokonują badań rynku wyszukując przedsiębiorstwa posiadające wcześniej wymienione i wprowadzone strategie. Obszar badań powinien się skupić wokół firm produkcyjnych oraz produkcyjno – handlowych. Dodatkowo, uczniowie/uczennice określają wyszukane przykłady strategii przedsiębiorstw w kontekście etycznych i nieetycznych zachowań. Uczniowie/uczennice pracują na zadanych pracami przez nauczyciela/nauczycielkę w grupach.	Praca w grupie Pogadanka	
	4. Nauczyciel/nauczycielka zwraca uwagę uczniom/uczennicom, iż obierając strategię, należy być szczególnie wyczulonym na dynamikę otoczenia.	Elementy wykładu	
	5. Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na grupy 3-4 osobowe. Zadaniem każdej grupy jest opracowanie mapy mentalnej, zawierającej klasyfikację dynamiki otoczenia przedsiębiorstwa oraz wszelkie skojarzenia uczniów/uczennic z tym pojęciem. Grupy przedstawiają swoje pomysły na forum klasy. Uczniowie/uczennice komentują wzajemnie pomysły a ćwiczenie zostaje zakończone podsumowaniem nauczyciela/nauczycielki.	Burza mózgów Praca zespołowa Mapa mentalna Dyskusja	
	6. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia, przy użyciu folii dydaktycznej (załącznik 2), poprawnej charakterystyki dynamiki otoczenia przedsiębiorstwa.		Załącznik 2 Folia dydaktyczna- Dynamika otoczenia przedsiębiorstwa

	7. Pracując w dalszym ciągu w grupach, uczniowie/uczennice mają za zadanie zgromadzić pulę przykładów przedsiębiorstw działających w warunkach względnie stałych, zmiennych i burzliwych. Ćwiczenie zostaje podsumowane przez nauczyciela/nauczycielkę poprzez dyskusję. Elementem kończącym lekcję jest krótki filmik dokonujący podsumowania analizy otoczenia przedsiębiorstwa (załącznik 3).	Burza mózgów Praca grupowa Dyskusja	Załącznik nr 3 Film podsumowujący lekcję ⁵
II	1.Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcję, poprzez dyskusję i rozmowę z uczniami/uczennicami, co najbardziej ich zainteresowało, jakie elementy przeprowadzonej lekcji były najatrakcyjniejsze. 2. Zostaje dokonana ocena pracy uczniów/uczennic przez nauczyciela/nauczycielkę podczas lekcji, przekazanie wskazówek dotyczących doskonalenia umiejętności.	Pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1 - Folia dydaktyczna -Klasyfikacja strategii przedsiębiorstwa

Załącznik 2 - Folia dydaktyczna-Dynamika otoczenia przedsiębiorstwa

Załącznik 3 - Film podsumowujący lekcję

Link do filmu podsumowującego lekcję:

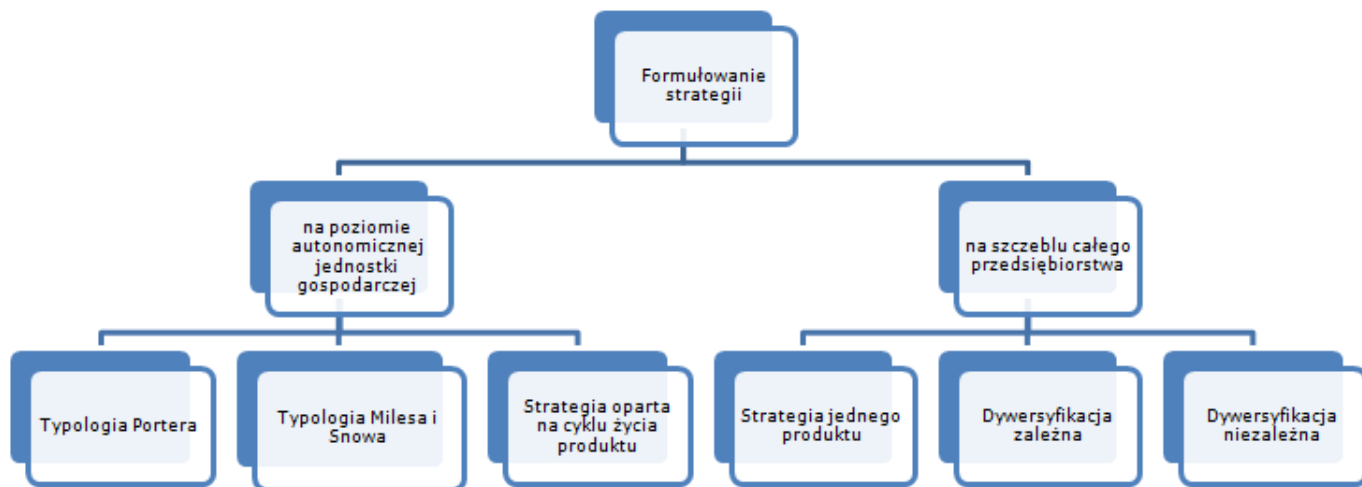
<http://kadry.tv/pokaz/Wideo/601/Jak-rozpoznac-otoczenie/analiza-przewaga-segmentacja-SWOT/>
(dostęp on line z dnia 18.03.2012)

⁵ Załącznik 3. Link do filmu podsumowującego lekcję:

<http://kadry.tv/pokaz/Wideo/601/Jak-rozpoznac-otoczenie/analiza-przewaga-segmentacja-SWOT/> (dostęp on line z dnia 18.03.2012)

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1 Klasyfikacja strategii przedsiębiorstwa



Folia nr 1 Klasyfikacja strategii przedsiębiorstwa

Źródło: Opracowanie własne

Załącznik 2 Dynamika otoczenia przedsiębiorstwa

Podział dynamiki otoczenia przedsiębiorstwa		
Otoczenie względnie stałe	Otoczenie zmienne	Otoczenie burzliwe
<ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje się profilem działalności utrzymującym się na trwałym poziomie,- wszelkie wahania i nieoczekiwane zmiany występują niezwykle rzadko,- określenie popytu na produkty przedsiębiorstwa w najbliższej przyszłości nie nastrocza większych problemów,- w dzisiejszych czasach jest ono coraz większą rzadkością, ze względu chociażby na działalność przedsiębiorstw w warunkach narastającego wyścigu technologicznego oraz współzawodnictwa w wielu branżach,-przykład: branża spożywcza.	<ul style="list-style-type: none">- przeobrażenia w technologii są stałym elementem tego typu otoczenia- ciągle zmieniająca się moda, gusty, upodobania klientów, itp., wymuszają zmiany- przeobrażenia nie są zaskoczeniem dla menedżerów i są oni w stanie krok po kroku dostosować się do nich- przykład: branża odzieżowa.	<ul style="list-style-type: none">-charakteryzuje się bardzo dużą konkurencyjnością przedsiębiorstw, które prześcigają się w zarzucaniu klientów nowinkami technicznymi- działalność firm utrudniają akty prawne, ukazujące się nieoczekiwanie, a co najważniejsze wiele zmieniające w dotychczas istniejącym prawie,-przykład: branża informatyczna i elektroniczna.

Tabela 1. Podział dynamiki otoczenia przedsiębiorstwa

Opracowanie własne na podstawie A. Wajda, *Organizacja i zarządzanie*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 17-19.

Nr 5. Negocjacje, jako sposób rozwiązywania konfliktów.

DODATKOWY SCENARIUSZ

	Opis
TEMAT LEKCJI	NEGOCJACJE JAKO SPOSÓB ROZWIĄZYWANIA KONFLIKTÓW
CZAS REALIZACJI:	Jedna godzina lekcyjna -
METODY PRACY	Elementy wykładu, pogadanka, studium przypadku, quiz, mapa mentalna, dyskusja, burza mózgów.
FORMY PRACY	<ul style="list-style-type: none">• praca indywidualna,• praca w grupie.
ŚRODKI DYDAKTYCZNE:	Brystol formatu A2, pisaki, studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem” (załącznik 1).
CEL OGÓLNY:	Celem ogólnym realizowanej lekcji jest zapoznanie uczniów/uczennic z podstawowymi zasadami efektywnej współpracy w ramach pracy w grupie oraz zapoznanie z najważniejszymi zagadnieniami w ramach procesu negocjacyjnego, będącego jednocześnie jednym z najlepszych dostępnych rozwiązań konfliktu.
CELE SZCZEGÓŁOWE	W wyniku realizacji lekcji uczeń/uczennica nabędzie następujące umiejętności: <ul style="list-style-type: none">• określanie zasad efektywnej współpracy w grupie osób,• definiowanie czym są negocjacje,• wymienienie trzech typów nastawień do procesu negocjacyjnego,• omówienie klasyfikacji stylów negocjacyjnych,• identyfikowanie i rozpoznanie sytuacji negocjacyjnej,• dobór rodzaju i stylu negocjacyjnego do konkretnego przypadku.
OCENIE PODLEGAĆ BĘDĄ:	<ul style="list-style-type: none">• aktywność pracy w grupie (zaangażowanie uczniów/uczennic w pracę grupy),• poprawność wykonywania zadań podczas lekcji,• aktywność i zaangażowanie ucznia/uczennicy podczas lekcji.

PLAN LEKCJI

ETAPY	PROCEDURA	UWAGI METODYCZNE	INNE UWAGI
I	<p>1.Lekcja zostaje rozpoczęta od ćwiczenia dotyczącego zidentyfikowania zasad efektywnej współpracy w grupie. Nauczyciel/nauczycielka na tablicy pisze następujące zdanie: W ramach efektywnej pracy zespołowej możemy zaliczyć: Każdy uczeń/uczennica podchodzi do tablicy i dodaje swój pomysł. Ćwiczenie kończy dyskusja z zaangażowaniem uczniów. Uczniowie/uczennice zapisują w swoich zeszytach notatki podsumowujące zrealizowane ćwiczenie.</p>	<p>Praca indywidualna Elementy wykładu Pogadanka</p>	
	<p>2.Nauczyciel/nauczycielka wraz z uczniami/uczennicami powtarza materiał z wcześniejszej lekcji, dotyczący sposobów rozwiązywania konfliktów. Powtórka materiału stanowi wstęp do tematu jakim są negocjacje, jako metoda rozwiązywania konfliktów.</p>		
	<p>3.Nauczyciel/nauczycielka wprowadza uczniom/uczennicom pojęcie negocjacji. W pierwszej kolejności, nauczyciel/nauczycielka prezentuje uczniom/uczennicom krótki, czteropytaniowy quiz: -Czy denerwowałeś się kiedyś, ponieważ wiedziałeś, iż czeka Cię rozmowa z mamą/tatą ws. kupna nowego komputera (bardzo ważnego dla Ciebie), zastanawiałeś się, jakich argumentów użyć, aby dobrze przedstawić swoje racje? -Czy zdarzyło Ci się prowadzić trudną rozmowę z nauczycielem, ponieważ uważałeś, iż niesprawiedliwie otrzymałeś ocenę niedostateczną ze sprawdzianu i chciałeś przekonać o tym nauczyciela? -Czy starałeś się kiedyś dojść do porozumienia z bliską Ci osobą, która posiadała zgoła odmienne zdanie w omawianym przez Was temacie, niezwykle ważnym dla obydwu stron? -Czy poszukiwałeś kiedyś rozwiązania, które byłoby korzystne dla wszystkich stron zaangażowanych w konflikt? Jeśli po zadaniu powyższych pytań uczniowie/uczennice udzielą twierdzącej odpowiedzi przynajmniej raz, oznacza to, iż stykają się oni z negocjacjami na co dzień, często nawet nie zdając sobie sprawy z tego faktu. Ćwiczenie zostaje podsumowane przez dyskusję.</p> <p>4.Nauczyciel/nauczycielka dzieli uczniów/uczennice na grupy 2-3 osobowe. Każda grupa ma za zadanie opracować mapę mentalną łączącą się z definicją słowa „negocjacje”. Mapy zostają opracowane na brystolu formatu A2, a następnie zostają omówione na forum grupy klasowej. Zostaje podana, a następnie zapisana przez uczniów/uczennice w zeszytach definicja słowa „negocjacje”:</p>	<p>Quiz Pogadanka</p> <p>Mapa mentalna Dyskusja</p>	

	<p>Jak dotąd teoretycy negocjacji nie uzgodnili jednoznacznej i ścisłej definicji. Jedna z nich przedstawia negocjacje jako sposób uzyskania wszystkiego, czego pragniemy w życiu⁶. Bardziej precyzyjna definicja mówi o negocjacjach jako o procesie, w którym spotykają się dwie jednostki (lub więcej) w celu przeprowadzenia dyskusji i rozwiązania problemu, gdy istnieje sprzeczność interesów, lub dokonania pewnych ustaleń związanych np. z podpisaniem kontraktu⁷.</p>		
	<p>5. Nauczyciel/nauczycielka pokrótce przedstawia trzy główne rodzaje nastawienia, jakie można wyróżnić w ramach procesu negocjacyjnego:</p> <ul style="list-style-type: none"> - nastawienie typu „przeegrany – wygrany”, - nastawienie typu „przeegrany – przeegrany”, - nastawienie typu „wygrany – wygrany”. <p>Następnie nauczyciel/nauczycielka prosi o przygotowanie w grupach 2 – 3 osobowych sytuacji, wziętych z życia codziennego, które nawiązywałyby do tych właśnie typów nastawień negocjacyjnych. Ćwiczenie zostaje zakończone dyskusją.</p>	Praca w grupie Burza mózgów Pogadanka	
	<p>6. Nauczyciel/nauczycielka przedstawia uczniom klasyczną koncepcję stylów negocjacyjnych R. Fishera i W. Ury'ego, którzy wyróżnili w swej klasyfikacji: styl kooperacyjny, rywalizujący i rzeczowy. Nauczyciel /nauczycielka wyjaśnia uczniom/uczennicom cechy charakterystyczne każdego stylu. Ponadto, zostaje wprowadzony podział negocjacji na: negocjacje miękkie, twarde i rzeczowe.</p>	Elementy wykładu	
	<p>7. Uczniowie/uczennice zostają podzieleni na trzyosobowe grupy, każda z grup otrzymuje studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem”⁸.</p> <p>Nauczyciel/nauczycielka do pracy z powyższym studium przypadku podaje uczniom następujące dwa pytania:</p> <ol style="list-style-type: none"> a) W świetle opisanego przypadku, jaki rodzaj negocjacji oraz styl negocjacyjny powinna wybrać spółka „Drinkmix”? b) Spróbuj „wejść w buty” partnera negocjacyjnego (w tym przypadku supermarketu „Eternity”). Zastanów się, jak rodzaj negocjacji i styl, prawdopodobnie wybierze Twój partner negocjacyjny? 	Praca w grupie	Załącznik 1 Studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem”
II	<p>1. Nauczyciel/nauczycielka podsumowuje lekcje i ocenia prace uczniów/uczennic na podstawie ich aktywności na lekcji.</p>	Pogadanka	

Wykaz załączników

Załącznik 1- Studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem”

⁶M.C. Donaldson, M. Donaldson, *Negocjacje*, tł. Marcin Kowalczyk, Wydaw. Read Me, Warszawa 1999, s. 1.

⁷M. Bartosik-Purgat, *Otoczenie kulturowe w biznesie w biznesie międzynarodowym*, PWE, Warszawa cop. 2006, s. 135.

⁸A. Kozina (red.), *Studia przypadków z zakresu zarządzania*, Wyd. WSliZ w Rzeszowie, Rzeszów 2004.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik 1 Studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem” – KARTA DLA UCZNIĄ/UCZENNICY

Andrzej Kozina, Sabina Ostrowska

UGASIĆ PRAGNIENIE –PERTRAKTACJE PRODUCENTA NAPOJÓW Z SUPERMARKETEM⁹

Wprowadzenie

Wiosną 2002 roku firma „Drinkmix” Sp. z o. o. – producenta napojów bezalkoholowych otrzymała wstępną propozycję dostawy swoich produktów do jednego z największych supermarketów, zlokalizowanego w tym samym mieście, gdzie znajduje się siedziba firmy. Przed podjęciem negocjacji z działem zakupów supermarketu „Eternity” zarząd firmy powołał trzy-osobowy zespół pracowników, odpowiedzialny za analizę sytuacji i przygotowanie niezbędnych materiałów do zbliżających się pertraktacji z potencjalnym partnerem handlowym....

Ogólny opis sytuacji negocjacyjnej

„Drinkmix” Sp. z o. o. jest przedsiębiorstwem rodzinnym, założonym w 1993 roku i zlokalizowanym i zlokalizowanym w pobliżu jednego z miast średniej wielkości na południu Polski. Przedmiotem działania firmy jest produkcja i sprzedaż napojów bezalkoholowych. Zatrudnia 65 pracowników, w tym 12 osób na stanowiskach nierobotniczych. Proces produkcji jest w pełni zautomatyzowany. Firma posiada pięć linii produkcyjnych.

Asortyment produkcji obejmuje następujące napoje:

- wodę mineralną gazowaną i niegazowaną „Brylant”,
- napój wieloowocowy „Rubin”,
- tonic „Smaragd”,
- nektar miętowy „Onyks”,
- napoje owocowe serii „Ametyst” o następujących smakach: malinowy, poziomkowy, jabłkowy, wiśniowy i gruszkowy.

Produkty te są oferowane w butelkach plastikowych o pojemnościach 2, 1 i 1/2, 1, 0,5 i 0,33 litra. Średni koszt produkcji dwulitrowej butelki wody mineralnej wynosi około 1,40 PLN, a pozostałych napojów: 1,70 PLN. Od samego początku firma przyjęła politykę proekologiczną, jest nastawiona na wytwarzanie produktów naturalnych, bez konserwantów chemicznych, przy użyciu krystalicznie czystej wody źródłanej z położonego kilkanaście kilometrów od jej siedziby znanego uzdrowiska.

Firma znajduje się w dobrej, stabilnej sytuacji finansowej, osiąga stałą rentowność na poziomie kilku procent rocznie, nie ma problemu z bieżącą regulacją zobowiązań, zapewnia pracownikom zarobki na poziomie 1.3 średnia krajowej.

Dotychczas głównymi odbiorcami produktów firmy były małe hurtownie, sklepy i lokale gastronomiczne w liczbie około 30, zlokalizowane na terenie miejscowego powiatu. Firma nawiązała z nimi stałe umowy o współpracę, w kilku przypadkach stanowi wyłącznego dostawcę napojów. „Drinkmix” Sp. z o. o. jest laureatem licznych konkursów jako producent zdrowych napojów o wysokich walorach smakowych. Ze względu na niewielkie środki, firma prowadzi działalność marketingową w wąskim zakresie, ograniczając się do okresowych akcji promocyjnych dla lojalnych kontrahentów (rabaty, konkursy, itp.). Nie posiada pełnego rozeznania rynku.

Ewentualne podpisanie umowy dystrybucyjnej z supermarketem „Eternity” stanowi dla „Drinkmix” Sp. z o. o. dużą szansę na dalszy rozwój firmy i poprawę jej kondycji ekonomicznej. Biorąc po uwagę zamówienia obecnych klientów, aktualne zdolności produkcyjne oraz ewentualne możliwości dodatkowych inwestycji w park maszynowy, firma jest w stanie dostarczyć nowemu odbiorcy produkty o wolumenie na poziomie łącznym 5.000 – 6.000 butelek 2 l miesięcznie. Dostawcami „Eternity” są oczywiście wszystkie największe

⁹ Źródło: Studia przypadków z zakresu zarządzania, pod redakcją A. Koziny, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów 2004r.

przedsiębiorstwa polskie i zagraniczne oraz kilkunastu producentów lokalnych. Firma posiada kilkanaście supermarketów w różnych regionach Polski.

Pytania dla uczniów

- a) W świetle opisanego przypadku, jaki rodzaj negocjacji oraz styl negocjacyjny powinna wybrać spółka „Drinkmix”?
- b) Spróbuj „wejść w buty” partnera negocjacyjnego (w tym przypadku supermarketu „Eternity”). Zastanów się, jak rodzaj negocjacji i styl, prawdopodobnie wybierze Twój partner negocjacyjny?

Załącznik 1 Studium przypadku pt. „Ugasić pragnienie – pertraktacje producenta napojów z supermarketem” – KARTA DLA NAUCZYCIELA – Z ROZWIĄZANIEM

Andrzej Kozina, Sabina Ostrowska

UGASIĆ PRAGNIENIE –PERTRAKTACJE PRODUCENTA NAPOJÓW Z SUPERMARKETEM¹⁰

Wprowadzenie

Wiosną 2002 roku firma „Drinkmix” Sp. z o. o. – producenta napojów bezalkoholowych otrzymała wstępną propozycję dostawy swoich produktów do jednego z największych supermarketów, zlokalizowanego w tym samym mieście, gdzie znajduje się siedziba firmy. Przed podjęciem negocjacji z działem zakupów supermarketu „Eternity” zarząd firmy powołał trzy-osobowy zespół pracowników, odpowiedzialny za analizę sytuacji i przygotowanie niezbędnych materiałów do zbliżających się pertraktacji z potencjalnym partnerem handlowym....

Ogólny opis sytuacji negocjacyjnej

„Drinkmix” Sp. z o. o. jest przedsiębiorstwem rodzinnym, założonym w 1993 roku i zlokalizowanym i zlokalizowanym w pobliżu jednego z miast średniej wielkości na południu Polski. Przedmiotem działania firmy jest produkcja i sprzedaż napojów bezalkoholowych. Zatrudnia 65 pracowników, w tym 12 osób na stanowiskach nierobotniczych. Proces produkcji jest w pełni zautomatyzowany. Firma posiada pięć linii produkcyjnych.

Asortyment produkcji obejmuje następujące napoje:

- wodę mineralną gazowaną i niegazowaną „Brylant”,
- napój wielowocowy „Rubin”,
- tonic „Smaragd”,
- nektar miętowy „Onyks”,
- napoje owocowe serii „Ametyst” o następujących smakach: malinowy, poziomkowy, jabłkowy, wiśniowy i gruszkowy.

Produkty te są oferowane w butelkach plastikowych o pojemnościach 2, 1 i 1/2, 1, 0,5 i 0,33 litra. Średni koszt produkcji dwulitrowej butelki wody mineralnej wynosi około 1,40 PLN, a pozostałych napojów: 1,70 PLN. Od samego początku firma przyjęła politykę proekologiczną, jest nastawiona na wytwarzanie produktów naturalnych, bez konserwantów chemicznych, przy użyciu krystalicznie czystej wody źródlanej z położonego kilkanaście kilometrów od jej siedziby znanego uzdrowiska.

Firma znajduje się w dobrej, stabilnej sytuacji finansowej, osiąga stałą rentowność na poziomie kilku procent rocznie, nie ma problemu z bieżącą regulacją zobowiązań, zapewnia pracownikom zarobki na poziomie 1.3 średnia krajowej.

Dotychczas głównymi odbiorcami produktów firmy były małe hurtownie, sklepy i lokale gastronomiczne w liczbie około 30, zlokalizowane na terenie miejscowego powiatu. Firma nawiązała z nimi stałe umowy o współpracę, w kilku przypadkach stanowi wyłącznego dostawcę napojów. „Drinkmix” Sp. z o. o. jest laureatem licznych konkursów jako producent zdrowych napojów o wysokich walorach smakowych. Ze względu na niewielkie środki, firma prowadzi działalność marketingową w wąskim zakresie, ograniczając się do okresowych akcji promocyjnych dla lojalnych kontrahentów (rabaty, konkursy, itp.). Nie posiada pełnego rozeznania rynku.

Ewentualne podpisanie umowy dystrybucyjnej z supermarketem „Eternity” stanowi dla „Drinkmix” Sp. z o. o. dużą szansę na dalszy rozwój firmy i poprawę jej kondycji ekonomicznej. Biorąc po uwagę zamówienia obecnych klientów, aktualne zdolności produkcyjne oraz ewentualne możliwości dodatkowych inwestycji w park maszynowy, firma jest w stanie dostarczyć nowemu odbiorcy produkty o wolumenie na poziomie łącznym 5.000 – 6.000 butelek 2 l miesięcznie. Dostawcami „Eternity” są oczywiście wszystkie największe przedsiębiorstwa polskie i zagraniczne oraz kilkunastu producentów lokalnych. Firma posiada kilkanaście supermarketów w różnych regionach Polski.

¹⁰ Źródło: Studia przypadków z zakresu zarządzania, pod redakcją A. Koziny, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania z siedzibą w Rzeszowie, Rzeszów 2004r.

Pytania dla uczniów

- a) W świetle opisanego przypadku, jaki rodzaj negocjacji oraz styl negocjacyjny powinna wybrać spółka „Drinkmix”?
- b) Spróbuj „wejść w buty” partnera negocjacyjnego (w tym przypadku supermarketu „Eternity”). Zastanów się, jak rodzaj negocjacji i styl, prawdopodobnie wybierze Twój partner negocjacyjny?

Odpowiedzi dla nauczyciela/nauczycielki

- 1. W świetle opisanego przypadku, jaki rodzaj negocjacji oraz styl negocjacyjny powinna wybrać spółka „Drinkmix”?**

W obliczu dużej liczby posiadanych dostawców przez supermarket „Eternity”, Drinkmix najprawdopodobniej zastosuje styl kooperacyjny negocjacji połączony z wyborem negocjacji miękkich.

- 2. Spróbuj „wejść w buty” partnera negocjacyjnego (w tym przypadku supermarketu „Eternity”). Zastanów się, jak rodzaj negocjacji i styl, prawdopodobnie wybierze Twój partner negocjacyjny?**

Ponieważ supermarket „Eternity” posiada sieć dostawców w postaci największych przedsiębiorstw polskich, a ponadto, w postaci kilkunastu producentów lokalnych, będzie najprawdopodobniej chciał odegrać rolę „twardego” partnera, próbując stawiać warunki.

W świetle przedstawionego przypadku prawdopodobne jest, iż „Eternity” wybierze negocjacje twarde lub też rzeczowe.

Jeśli chodzi o styl, to „Eternity” najprawdopodobniej wybierze styl negocjacji rzeczowy.