

Wymagania edukacyjne z przedmiotu: przekaz i komunikat w reklamie w klasie 2

Dział	Ocena dopuszczająca	Ocena dostateczna	Ocena dobra	Ocena bardzo dobra	Ocena celująca
Kompetencje. Porozumiewa nie sie ludzi,	Uczeń: - wymienia czynniki, które mają wpływ na rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych - wymienia i rozpoznaje kwalifikacje społeczne, personalne, zawodowe - wskazuje różnicę między pojęciami kwalifikacje a kompetencje - wymienia i rozróżnia formy komunikacji interpersonalnej, masowej i wirtualnej - Wymienia rodzaje wypowiedzi werbalnej - wskazuje cechy dobrego i złego słuchacza - wymienia komunikaty niewerbalne w rozmowie - wymienia bariery komunikacji	Uczeń: - podaje definicję kompetencji kluczowych - wymienia KPS - podaje dowolny przykład podnoszenia kwalifikacji zawodowych - wyjaśnia, na czym polega drabina kompetencji - opisuje kompetencje zawodowe potrzebne w zawodzie, w którym się kształci - rozpoznać formy i rodzaje komunikacji – identyfikować zasady dobrej komunikacji bezpośredniej - charakteryzuje rodzaje wypowiedzi werbalnej i niewerbalnej	Uczeń: - wskazuje korzyści wynikające z rozwoju poszczególnych KPS - wymienia formy rozwoju wiedzy i umiejętności pracowników - stosować elementy i kody komunikacji niewerbalnej - wskazuje zasady dobrej komunikacji	Uczeń: - wskazuje te elementy rozwojowe, nad którymi powinien popracować, swój wybór uzasadnia - Wymienić i charakteryzuje elementy podnoszące atrakcyjność przekazu - wybiera najlepszy kanał komunikacji do przedstawionego opisu sytuacji	Uczeń: - analizuje zapisy kodeksu pracy związane z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych, posiada własną opinię na temat tych zapisów - stosuje zasadę skutecznej komunikacji - ocenia przydatność poszczególnych kanałów komunikacji w konkretnych sytuacjach

	- Wymienia kanały przekazywania informacji - wymienić elementy podnoszące atrakcyjność przekazu	- charakteryzuje strefy dystansu - opisuje regułę Mehrabiana - charakteryzuje kanały przekazywania informacji			
Odpowiedzialność w komunikacji. Zasady kultury i etyki.	Uczeń: - wymienia zasady netykiety, wskazuje zasady wysyłania maili służbowych. - podaje zasady kulturalnego zachowania. - podaje przykłady etycznego i nieetycznego zachowania - wskazuje podstawowe zasady etyczne w pracy biurowej - wyjaśnia czym jest tajemnica, podaje przykłady z życia codziennego - wyjaśnia pojęcia: stalking, bulling, mobbing, manipulacja, perswazja	Uczeń: - podaje definicję etyki - wyjaśnia czym jest moralność, kultura, kultura osobista, norma - rozpoznaje definicję savoir – vivre - potrafi ogólnie opisać osobę dobrze wychowaną - używa form grzecznościowych w komunikacji pisemnej i ustnej - wymienia etyczne i nieetyczne przykłady działania firm - podaje definicje tajemnicy zawodowej. - wymienia akty prawne związane z tematem lekcji	Uczeń: - wskazuje elementarne zasady kultury na spotkaniach biznesowych - charakteryzuje dane osobowe zwykłe i wrażliwe - charakteryzuje rodzaje odpowiedzialności - Przedstawia zadania etyki zawodowej	Uczeń: - uzasadnia tezę, że wysoka kultura osobista ma duży wpływ na życie osobiste, zawodowe i społeczne - czyta ze zrozumieniem kodeks etyczny w branży zgodnej z kierunkiem kształcenia - podaje przykłady tajemnicy zawodowej w swoim zawodzie	Uczeń: - uzasadnia potrzebę tworzenia kodeksów etycznych w firmach, wskazuje korzyści dla firmy, jej pracowników i kontrahentów - identyfikuje zachowania uznawane za mobbing i stalking - wymienia i podaje praktyczne przykłady technik wpływu społecznego Cialdiniego

	- wymienia reguły wywierania wpływu - wymienia cechy osoby dobrze wychowanej - Wymienia rodzaje odpowiedzialności	- podaje przykłady stosowania w reklamie reguł wywierania wpływu - opisuje mechanizm działania perswazji			
Współpraca w zespole. Dobieranie osób do przydzielonego zadania.	Uczeń: - wymienia zasady współpracy w zespole - podaje dysfunkcje pracy zespołowej - wymienia czynniki, które utrudniają komunikację w zespole - wymienia podstawowe cechy członka zespołu - podaje różnicę między pojęciami: grupa, zespół - wymienia role w zespole - przedstawia podstawowy podział konfliktów - wymienia rodzaje konfliktów według pięciu kategorii - wymienia trzy podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów: negocjacje, mediacje i arbitraż	Uczeń: - wymienia zachowania destrukcyjne dla grupy - wymienia etapy budowania zespołu - wskazuje wady i zalety pracy zespołowej i indywidualnej - podaje definicję konfliktu, dokonuje podziału konfliktu w organizacji ze względu na przyczyny - wymienia fundamenty budowania zespołu - rozpoznaje zachowania hamujące współpracę w zespole - rozpoznaje kluczowe role w zespole	Uczeń: - podaje przykłady konfliktu ze względu na przyczyny powstania, dokonuje oceny z którym rodzajem się najczęściej spotyka - charakteryzuje role w zespole - podaje przykłady konfliktów z którymi spotyka się na co dzień - podaje przykłady predyspozycji do wykonania zadania - wymienia rozwiązania jakie można zastosować w sytuacji, gdy w organizacji nie ma osób z pożądanymi kompetencjami. - opisuje proces wyboru osób do	Uczeń: - diagnozuje przyczyny barier w komunikacji na podstawie przedstawionego przypadku, proponuje sposoby rozwiązania - analizuje sytuację konfliktową, dokonuje diagnozy i proponuje rozwiązanie do konkretnej sytuacji konfliktowej. - analizuje pracę grupy, wskazuje jej możliwe i słabe strony, wskazuje cechy przywódcze. - dokonuje grupowania zadań częściowych dla podanego zadania, jakie ma wykonać zespół - podaje wady i zalety rekrutacji wewnętrznej i zewnętrznej	Uczeń: - przewiduje skutki 5 stylów rozwiązywania konfliktów do danej sytuacji konfliktowej - na podstawie analizy proponuje rozwiązania, które by pracę grupy usprawniły

			wykonania poszczególnych grup zadań częściowych. • charakteryzuje trzy podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów: negocjacje, mediacje i arbitraż		
Negocjowanie i postawa.	Uczeń: • wyjaśnia czym są negocjacje, podaje przykłady czynników wpływających na negocjacje • podaje okoliczności niepodjęcia negocjacji	Uczeń: • podaje przykłady sytuacji negocjacyjnych • wskazuje cechy negocjacji	Uczeń: • wymienia etapy negocjacji, uzasadnia, dlaczego każdy z nich jest ważny dla ostatecznego efektu	Uczeń: • charakteryzuje trzy style negocjacyjne: Miękki, twardy, zasadniczy	Uczeń: • podaje przykłady wykorzystania w różnych sytuacjach wybranych technik negocjacyjnych
Planowanie i podejmowanie działań	Uczeń: • wymienia etapy planowania pracy zespołu w celu wykonania przydzielonego zadania • wyjaśnia pojęcie: zadanie częściowe, harmonogram • wymienia etap procesu planowania	Uczeń: • wskazuje na czym polega planowanie pracy zespołu i własnej • wymienia fazy rozwiązywania problemu • wymienia czynniki wywołujące zmiany • wymienia korzyści wynikające z formułowania celów	Uczeń: • analizuje utrudnienia w rozwiązywaniu problemu • charakteryzuje korzyści wynikające ze stawiania celów • wymienia zasady formułowania celów SMARTER • kategoryzuje planowanie bieżące,	Uczeń: • wymienia korzyści wynikające z kreatywności – wskazuje przykład z otoczenia na jej poparcie • tworzy plan działania zgodnie z jego etapami, ustala zasoby, odpowiedzialnych i	Uczeń: • analizuje swoje zachowania pod względem rozwijania kreatywności • analizuje sytuacje problemowe i poszukuje kreatywnych rozwiązań

	• podaje przykłady zadań częściowych dla opisanego zadania jakie ma wykonać zespół • wymienia 6 kroków rozwiązywania problemów • wyjaśnia, na czym polega kreatywność • określa czynniki kreatywnej pracy • rozpoznaje cechy osoby kreatywnej • wymienia wybrane metody i techniki wspierające kreatywność • wymienia rodzaje temperamentów	• dzieli cele na ogólne i szczegółowe. • wymienia cechy dobrego planu • identyfikuje czynniki wpływające na kreatywność • grupuje zadania według kryterium ważności i pilności • opisuje cechy dobrego kalendarza	krótkoterminowe, średnioterminowe, długoterminowe, strategiczne • charakteryzuje poszczególne cechy dobrego planu • wyjaśnia na czym polega prawidłowe zidentyfikowanie problemu • charakteryzuje rodzaje temperamentów	harmonogram jego realizacji • sporządza harmonogram realizacji podanego zadania, jakie ma wykonać zespół • stosuje wybrane metody lub techniki kreatywnej pracy w realizacji własnych zadań • stosuje sposoby na rozbudzenie kreatywności i konsekwencji w działaniu	
Pokonywanie stresu	Uczeń: • Wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia. • wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia.	Uczeń: • Wymienia objawy stresu: psychologiczne, biologiczne, emocjonalne, behawioralne.	Uczeń: • Definiuje czym jest eustres i dystres. • Wymienia sposoby „walki ze stresem”.	Uczeń: • wybiera metodę optymalizacji stresu odpowiednią dla swojej osoby, swój wybór uzasadnia • podaje przykłady typowych stresorów	Uczeń: • na podstawie własnych doświadczeń analizuje swój sposób na pokonywanie stresu i wyciąga wnioski dotyczące

					popetnionych błędów
--	--	--	--	--	------------------------