

Wymagania edukacyjne z przedmiotu: przekaz i komunikat w reklamie w klasie 3 technikum

Współpraca w reklamie	Uczeń: • Podaje przykłady etycznego i nieetycznego zachowania • Wyjaśnia czym jest tajemnica, podaje przykłady z życia codziennego • Wyjaśnia pojęcia: stalking, bulling, mobbing, manipulacja, perswazja	Uczeń: • Wymienia etyczne i nieetyczne przykłady działania firm. Podaje definicje tajemnicy zawodowej. • Podaje przykłady stosowania w reklamie reguł wywierania wpływu • Opisuje mechanizm działania perswazji,	Uczeń: • Ogólnie charakteryzuje zakres Ustawa o ochronie informacji niejawnych. • Charakteryzuje dane osobowe zwykłe i wrażliwe • Podaje przykłady stalingu, bullingu, mobbingu, manipulacji, perswazji.	Uczeń: • Czyta ze zrozumieniem kodeks etyczny w branży zgodnej z kierunkiem kształcenia • Podaje przykłady tajemnicy zawodowej w zawodzie technika reklamy	Uczeń: • Uzasadnia potrzebę tworzenia kodeksów etycznych w firmach, wskazuje korzyści dla firmy, jej pracowników i kontrahentów
------------------------------	--	---	---	--	--

Współpraca w zespole.	Uczeń: - Wymienia czynniki, które utrudniają komunikację w zespole . - Podaje przykłady konfliktów z którymi spotyka się na co dzień. Wymienia etapy rozwiązania sytuacji konfliktowej: - etap diagnozy - etap rozwiązania - Podaje różnicę między pojęciami: grupa, zespół - Podaje przykład zachowania ważnego w pracy zespołu. - Wymienia role w zespole - Rozpoznaje podstawowe cechy osoby kreatywnej na gotowych przykładach. - Wymienić wybrane czynniki wpływające na kreatywność	Uczeń: - Podaje przykłady barier komunikacji z którymi spotyka się na co dzień. - Podejmuje dyskusję w zespole na ten temat - Podaje definicję konfliktu, dokonuje podziału konfliktu w organizacji ze względu na przyczyny: konflikt danych konflikt interesów konflikt wartości, konflikt relacji Wwymienia zachowania destruktcyjne dla grupy . - Wymienia fundamenty budowania zespołu - Rozpoznaje zachowania hamujące współpracę w zespole - Rozpoznaje kluczowe role w zespole. - Charakteryzować cechy osoby kreatywnej w pracy reklamowej.	Uczeń: - Podaje przykłady konfliktu ze względu na przyczyny powstania, dokonuje oceny z którym rodzajem się najczęściej spotyka - Wymienia 5 stylów rozwiązywania sytuacji konfliktowej: współpraca, kompromis, walka, unikanie, uleganie - Charakteryzuje role w zespole - Analizowuje zachowania i postawy twórcze pod kątem ich przydatności w reklamie. - Porównuje różne poziomy i style myślenia twórczego.	Uczeń: - Diagnostuje przyczyny barier w komunikacji na podstawie przedstawionego przypadku, proponuje sposoby rozwiązania - Interpretować wpływ specyficznych czynników psychologicznych i społecznych na powstawanie pomysłów reklamowych. - Ocenia potencjał kreatywny w konkretnych działaniach i projektach marketingowych. - Dobierać metody stymulujące kreatywność do rozwiązywania problemów zawodowych.	Uczeń: - Wymienia i podaje praktyczne przykłady technik wpływu społecznego Cialdiniego - Przewiduje skutki 5 stylów rozwiązywania konfliktów do danejsytuacji konfliktowej - Rozpoznaje sposoby rozwiązywania konfliktu w zespole - Twórczo wykorzystuje wiedzę o czynnikach kreatywności do rozwiązywania złożonych problemów projektowych.
-------------------------------------	--	--	--	--	--

		• Identyfikować czynniki sprzyjające i ograniczające kreatywność w procesie twórczym.			
--	--	---	--	--	--

Współpraca w zespole	• Uczeń: • Wyясnia czym są neocjacje, podaje przykłady czynników wpływających na negocjacje • Podaje okoliczności niepodjęcia negocjacji • Wymienia etapy planowania pracy zespołu w celu wykonania przydzielonego zadania • Wyясnia pojęcia „proces” i „mapa procesu”, „harmonogram” , „problemu” • Wymienia 6 kroków rozwiązywania problemów • Wyясnia, na czym polega kreatywność • Określa czynniki kreatywnej pracy • Rozpoznaje cechy osoby kreatywnej	• Uczeń: • Podaje przykłady działań negocjacyjnych • Wskazuje cechy negocjacji • Wymienia fazy rozwiązywania problemu • Wymienia korzyści wynikające z formułowania celów • Dzieli cele na ogólne i szczegółowe. • Wymienia cechy dobrego planu • Identyfikuje czynniki wpływające na kreatywność • Grupuje zadania według kryterium ważności i pilności • Wymienia zasady formułowania celów SMARTER • Wymienia wybrane metody i techniki wspierające kreatywność	• Uczeń: • Analizuje utrudnienia w rozwiązywaniu problemu • wymienia etapy wprowadzania zmian • Kategorizuje planowanie bieżące, krótkoterminowe, średnioterminowe, długoterminowe, strategiczne • Charakteryzuje poszczególne cechy dobrego planu • Wyясnia konsekwencje pozytywnego podejścia do problem	• Uczeń: • Charakteryzuje trzy style negocjacyjne: • Wymienia korzyści wynikające z kreatywności – wskazuje przykład z otoczenia na jej poparcie • Sporządza harmonogram realizacji podanego zadania, jakie ma wykonać zespół • Stosuje wybrane metody lub techniki kreatywnej pracy w realizacji własnych zadań	• Uczeń: • Analizuje swoje zachowania pod względem rozwijania kreatywności • Podaje przykłady wykorzystania w różnych sytuacjach wybranych technik negocjacyjnych .
-----------------------------	--	--	---	--	---

Współpraca w zespole.	Uczeń: - Wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia. - Wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia. - podaje przykłady konfliktu w grupie - podaje cechy dobrego lidera - wskazuje czynniki, które motywują go do pracy - rozróżnia style kierowania - dobiera styl kierowania do warunków i możliwości zespołu - Identyfikuje czynniki motywacyjne - identyfikować zasady efektywnego motywowania - pracowników	Uczeń: - Wymienia objawy stresu: psychologiczne, biologiczne, emocjonalne, behawioralne. - Wymienia różne narzędzia motywowania i charakteryzuje je. - Klasyfikuje narzędzia motywowania na płacowe i pozapłacowego narzędzia motywowania - Definiuje pojęcia „jakość”, „wymagania dotyczące wykonania zadania”, „raport”, „kanał raportowania” - Wyjaśnia na czym - Wymienia etapy, przez które należy przejść w celu przeprowadzenia - Oceny jakości wykonania przydzielonego zadania.	Uczeń: - Definiuje czym jest eustres i dystres. - Wymienia sposoby „walki ze stresem” - Wyjaśnia pojęcia „kierowanie”, „motywacja”, „motywowanie”, „motywatory” - Opisuje zasady skutecznego motywowania. - Wymienia i charakteryzuje trzy podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów: negocjacje, mediacje i arbitraż.	Uczeń: - Wybiera metodę optymalizacji stresu odpowiednią dla swojej osoby, swój wybór uzasadnia . - Podaje przykłady typowych stresorów . - Na podstawie przedstawionego opisu sytuacji ustala cele dla pracownika zgodnie z zasadą SMART.	Uczeń: - Na podstawie własnych doświadczeń analizuje swój sposób na pokonywanie stresu i wyciąga wnioski dotyczące popełnionych błędów . - Dobiera zasady skutecznego motywowania do przedstawionego opisu sytuacji.
-------------------------------------	---	---	---	---	--

Przygotowanie do egzaminu zawodowego powtórzenie wiadomości i ćwiczenia utrwalające.	Wymagania edukacyjne z działu: Komunikat reklamowy	Wymagania edukacyjne z działu: Komunikat reklamowy	Wymagania edukacyjne z działu: Komunikat reklamowy	Wymagania edukacyjne z działu: Komunikat reklamowy	Wymagania edukacyjne z działu: Komunikat reklamowy
Przygotowanie do egzaminu zawodowego - powtórzenie wiadomości i ćwiczenia utrwalające.	Wymagania edukacyjne z działu: Budowa komunikatu reklamowego	Wymagania edukacyjne z działu: Budowa komunikatu reklamowego	Wymagania edukacyjne z działu: Budowa komunikatu reklamowego	Wymagania edukacyjne z działu: Budowa komunikatu reklamowego	Wymagania edukacyjne z działu: Budowa komunikatu reklamowego
Przygotowanie do egzaminu zawodowego- powtórzenie wiadomości i ćwiczenia utrwalające	Wymagania edukacyjne z działu: Współpraca w zespole	Wymagania edukacyjne z działu: Współpraca w zespole	Wymagania edukacyjne z działu: Współpraca w zespole	Wymagania edukacyjne z działu: Współpraca w zespole	Wymagania edukacyjne z działu: Współpraca w zespole