

## Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny z przedmiotu: Komunikacja interpersonalna i społeczna

| Dział              | Ocena dopuszczająca                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Ocena dostateczna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Ocena dobra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Ocena bardzo dobra                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Ocena celująca                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kompetencje</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Współpracuje w zespole. Wymienia mocne i słabe strony swojej osobowości. Podaje przykład zachowania ważnego w pracy zespołu.</li> <li>Aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach</li> <li>Podaje przykład urzędnika, którego obsługa wymaga aktualizacji wiedzy i umiejętności.</li> <li>Podaje przykład umiejętności, którą rozwijał na przestrzeni lat.</li> <li>Wymienia czynniki, które mają wpływ na rozwój wiedzy, umiejętności i kompetencji społecznych.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje definicję kompetencji kluczowych. Wymienia cechy grupy. Wymienia KPS.</li> <li>Wyjaśnia, jak zmienność i dynamiczny rozwój wpływają na konieczność podnoszenie kwalifikacji zawodowych.</li> <li>Podaje dowolny przykład podnoszenia kwalifikacji zawodowych.</li> <li>Wskazuje korzyści wynikające z inwestycji pracodawcy w pracownika.</li> <li>wskazuje przykłady z życia świadczące o ich wpływie na rozwój.</li> <li>Wyjaśnia, na czym polega drabina kompetencji.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uzasadnia, dlaczego kompetencje społeczne wpływają na wizerunek człowieka?</li> <li>wyjaśnia terminy: socjalizacja, empatia, kształcenie. Ustawiczne.</li> <li>wskazuje korzyści wynikające z rozwoju poszczególnych KPS.</li> <li>Wymienia formy rozwoju wiedzy i umiejętności pracowników.</li> <li>Dokonuje samooceny wpływu tych czynników na własny rozwój. Współpracuje w grupie.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Potrafi powiązać kompetencje społeczne z funkcjonowaniem w środowisku pracy. Uzasadnia, kiedy grupa staje się zespołem.</li> <li>Charakteryzuje poszczególne formy doskonalenia zawodowego, wskazuje ich mocne i słabe strony.</li> <li>Wskazuje te elementy rozwojowe, nad którymi powinien popracować. Swoją wybór uzasadnia.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>W ofercie pracy uczeń prawidłowo wyszukuje oczekiwane kompetencje społeczne, swój wybór uzasadnia.</li> <li>Analizuje zapisy kodeksu pracy związane z podnoszeniem kwalifikacji zawodowych, posiada własną opinię na temat tych zapisów.</li> <li>Opracowuje i interpretuje wyniki pracy grup nad tym tematem. Wskazuje trzy inne elementy, które w pracy grup się nie pojawiły</li> </ul> |

|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia i rozpoznaje kwalifikacje społeczne, personalne.</li> <li>Wskazuje różnice między pojęciami kwalifikacje a kompetencje.</li> </ul>                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Porozumiewa nie się ludzi i mowa ciała</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje definicje komunikacji, Odróżnia komunikację jedno i dwukierunkową.</li> <li>Aktywnie uczestniczy w ćwiczeniach, wymienia elementy komunikacji niewerbalnej.</li> <li>Wymienia przeszkody w komunikacji.</li> <li>Wskazuje cechy dobrego i złego słuchacza.</li> <li>Wymienia bariery komunikacji.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia elementy komunikowania: kontekst, intencje, uczestnicy, kodowanie, przekaz, odbiór, odkodowanie, sprzężenie zwrotne, szumy informacyjne, bariery.</li> <li>Charakteryzuje poszczególne elementy komunikacji niewerbalnej.</li> <li>Wyjaśnia na czym polega komunikowanie się w organizacji. Wymienia formy i kanały komunikacji. Charakteryzuje czynniki decydujące o wyborze kanału komunikacji.</li> <li>Przedstawia regułę Mehrabiana</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Charakteryzuje cechy komunikacji werbalnej i pozawerbalnej. Wyjaśnia schemat komunikacji.</li> <li>Podaje przykłady zachowań niewerbalnych związanych z: mimiką, kontaktem wzrokiem, gestykulacją, ruchami głowy, dystansem, pozycją ciała, dotykiem, ubiorem, przestrzenią zewnętrzną.</li> <li>Przedstawia kierunki komunikacji w organizacji.</li> <li>Wyjaśnia, jak wielkie kwantyfikatory wpływają na komunikację.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uzasadnia potrzebę zajmowania się problemami komunikacji interpersonalnej</li> <li>Wyjaśnia, dlaczego w procesie komunikacji ważne jest słuchanie.</li> <li>Inicjuje działania komunikacji niewerbalnej w trakcie ćwiczeń grupowych, przestrzega ustalonych reguł.</li> <li>Wybiera najlepszy kanał komunikacji do przedstawionego opisu sytuacji.</li> <li>Proponuje zastosowanie konkretnych sposobów usunięcia przeszkód w</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje argumenty, uzasadnia i postrzega komunikację jako proces: niepowtarzalnego, ciągłego, opartego na systemie kodów, zachodzącego w otoczeniu społecznym.</li> <li>Podsumowuje ćwiczenie i wyciąga wnioski.</li> <li>Podaje przykłady wielkich kwantyfikatorów i opisuje skutki jakie mogą być wywołane w związku z ich zastosowaniem.</li> </ul> |

|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia, dlaczego plotka może negatywnie wpływać na organizację.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                    | komunikacji do przedstawionego opisu sytuacji.                                                                                                                                                                                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>Stosuje zasadę skutecznej komunikacji.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Zasady kultury i etyki w praktyce.</b>     | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia przykłady dobrego i złego zachowania.</li> <li>Wymienia zasady netykiety, wskazuje zasady wysyłania maili służbowych.</li> <li>Współpracuje w grupie, podaje przykłady kulturalnego zachowania się na co dzień.</li> <li>Podaje zasady kulturalnego zachowania.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje definicję etyki. Wyjaśnia czym jest moralność, kultura, kultura osobista, norma.</li> <li>Rozpoznaje definicję savoir – vivre. Potrafi ogólnie opisać osobę dobrze wychowaną.</li> <li>Podaje przykład jednej zasady zachowania, z którą inni wg niego mają kłopot.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia przykłady instytucji zajmujących się prawami człowieka.</li> <li>Wskazuje elementarne zasady kultury na spotkaniach biznesowych.</li> <li>Wymienia cechy osoby dobrze wychowanej. Prawidłowo ocenia przedstawioną lub zaobserwowaną sytuację.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia i charakteryzuje warunki prawidłowego rozwoju moralnego. charakteryzuje cechy osoby dobrze wychowanej.</li> <li>Uzasadnia tezę, że wysoka kultura osobista ma duży wpływ na życie osobiste, zawodowe i społeczne.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Samodzielnie zapoznaje się z obowiązkami ucznia, ocenia, które w/g jego obserwacji sprawiają największą trudności i dlaczego tak się dzieje?</li> <li>Zna i stosuje zasady savoir –vivre w sytuacjach prywatnych i oficjalnych, planuje i wykonuje badania problemowe w tym zakresie, dokonuje oceny realizacji zadania przez członków grupy (projekt edukacyjny), prezentuje efekty pracy.</li> </ul> |
| <b>Etyka i odpowiedzialność w komunikacji</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje przykłady etycznego i</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                             | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia etyczne i nieetyczne przykłady</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia skutki etycznych i</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                            | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Czyta ze zrozumieniem kodeks etyczny w</li> </ul>                                                                                                                                                                                     | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uzasadnia potrzebę tworzenia kodeksów</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                              | <p>nieetycznego zachowania.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia czym jest tajemnica, podaje przykłady z życia codziennego.</li> <li>Wyjaśnia pojęcia: stalking, bulling, mobbing, manipulacja, perswazja.</li> </ul>                                                              | <p>działania firm. Podaje definicje tajemnicy.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia akty prawne związane z tematem lekcji.</li> <li>Charakteryzuje reguły wywierania wpływu</li> </ul>                                                                                                                                                                             | <p>nieetycznych działań firmy.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia zapisy kodeksu pracy dotyczącego obowiązków pracowników.</li> <li>Ogólnie charakteryzuje zakres Ustawa o ochronie informacji niejawnych.</li> <li>Charakteryzuje dane osobowe zwykłe i wrażliwe.</li> </ul> | <p>branży zgodnej z kierunkiem kształcenia.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia na czym polega społeczna odpowiedzialność biznesu.</li> <li>Podaje przykłady jak nieprzestrzeganie Ustawy o ochronie sytuacji niejawnych może wpłynąć na bezpieczeństwo państwa.</li> <li>Podaje przykłady tajemnicy zawodowej w wybranych zawodach.</li> </ul> | <p>etycznych w firmach, wskazuje korzyści dla firmy, jej pracowników i kontrahentów.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uzasadnia, dlaczego za nieprzestrzeganie zapisów ustaw grożą sankcje regulaminowe i prawne.</li> </ul>    |
| <b>Współpraca w zespole.</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia czynniki, które utrudniają komunikację w zespole.</li> <li>Podaje przykłady konfliktów z którymi spotyka się na co dzień.</li> <li>Wymienia etapy rozwiązania sytuacji konfliktowej: - etap diagnozy - etap rozwiązania.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje przykłady barier komunikacji z którymi spotyka się na co dzień. Podejmuje dyskusję w zespole na ten temat.</li> <li>Podaje definicję konfliktu, dokonuje podziału konfliktu w organizacji ze względu na przyczyny: konflikt danych konflikt interesów konflikt danych konflikt wartości, konflikt relacji.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uzasadnia w jaki sposób blokady w komunikacji utrudniają osiągnięcie sukcesu zespołu.</li> <li>Podaje przykłady konfliktu ze względu na przyczyny powstania, dokonuje oceny z którym rodzajem się najczęściej spotyka.</li> </ul>         | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Diagnostuje przyczyny barier w komunikacji na podstawie przedstawionego przypadku, proponuje sposoby rozwiązania.</li> <li>Analizuje sytuację konfliktową, dokonuje diagnozy i proponuje rozwiązanie do</li> </ul>                                                                                         | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia i podaje praktyczne przykłady technik wpływu społecznego Cialdiniego. Uczeń: Przewiduje skutki 5 stylów rozwiązywania konfliktów do danej sytuacji konfliktowej.</li> </ul> |

|                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podaje różnicę między pojęciami: grupa, zespół.</li> <li>• Podaje przykład zachowania ważnego w pracy zespołu.</li> <li>• Wymienia role w zespole.</li> </ul>                                                                                                                                                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia zachowania destrukcyjne dla grupy.</li> <li>• Wymienia fundamenty budowania zespołu.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                     | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia 5 stylów rozwiązywania sytuacji konfliktowej: współpraca, kompromis, walka, unikanie, uleganie.</li> <li>• Charakteryzuje role w zespole.</li> </ul>                                                                                                                                      | <p>konkretnej sytuacji konfliktowej.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• uzasadnia funkcjonowanie triady skuteczności.</li> </ul>                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Negocjonowanie i postawa</b>          | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyjaśnia czym są negocjacje, podaje przykłady czynników wpływających na negocjacje, podaje okoliczności niepodjęcia negocjacji.</li> </ul>                                                                                                                                                                                              | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podaje przykłady sytuacji negocjacyjnych, wskazuje cechy negocjacji.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia etapy negocjacji, uzasadnia, dlaczego każdy z nich jest ważny dla ostatecznego efektu.</li> </ul>                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uczeń: Charakteryzuje trzy style negocjacyjne: Miękki, twardy, zasadniczy.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                        | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podaje przykłady wykorzystania w różnych sytuacjach wybranych technik negocjacyjnych.</li> </ul>                                                                                                                                                       |
| <b>Planowanie i podejmowanie działań</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• podaje przykład problemu, który udało mu się rozwiązać.</li> <li>• wymienia przykłady zmian zachodzących w jego życiu, zmian zachodzące w jego otoczeniu.</li> <li>• wymienia cele, które sobie stawia. Uczeń: Podaje przykłady sytuacji, w których.</li> <li>• Odróżnia zadania indywidualne od zadań zespołowych. Wymienia</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podaje definicję problemu. Wymienia fazy rozwiązywania problemu. Uczeń: Wymienia czynniki wywołujące zmiany: właściciele, klienci, dostawcy, odbiorcy, konkurenci, gospodarka, prawo, polityka.</li> <li>• Wyjaśnia pojęcie „zadanie cząstkowe” i podaje przykłady zadań cząstkowych dla opisanego zadania jakie ma wykonać zespół.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Charakteryzuje cechy dobrze zdefiniowanego problemu. Analizuje utrudnienia w rozwiązywaniu problemu.</li> <li>• Charakteryzuje czynniki mogące wywołać zmiany. Uczeń wymienia etapy wprowadzania zmian.</li> <li>• Charakteryzuje korzyści wynikające ze stawiania celów.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• w podanej sytuacji problemowej wskazuje fazy i czynności prowadzące do jej rozwiązania.</li> <li>• Wyjaśnia teorie zmian wewnętrznych i zewnętrznych w organizacji wg Petera Druckera.</li> <li>• Wymienia korzyści wynikające z kreatywności – wskazuje przykład z</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia i stosuje grupowe metody rozwiązywania problemu: burza mózgu, world cafe, 635.</li> <li>• Ocenia i uzasadnia, jak kreatywne podejście do przyszłości może wpłynąć na jego rozwój.</li> <li>• Stosuje planowanie zgodnie z zasadami</li> </ul> |

|  |                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>etapy planowania pracy zespołu w celu wykonania przydzielonego zadania.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyjaśnia pojęcia „proces” i „mapa procesu”, „harmonogram”.</li> <li>• Wymienia korzyści wynikające z formułowania celów. Dzieli cele na ogólne i szczegółowe.</li> <li>• Wymienia etapy planowania.</li> <li>• Podaje definicję decyzji. Uczeń wymienia cechy dobrego planu.</li> <li>• Wymienia etapy planowania.</li> <li>• Uczeń wymienia skutki wybranej decyzji, którą musiał podjąć.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia zasady formułowania celów SMARTER.</li> <li>• Definiuje efektywność osobistą.</li> <li>• Kategoryzuje planowanie bieżące, krótkoterminowe, średnioterminowe, długoterminowe, strategiczne.</li> <li>• Charakteryzuje poszczególne cechy dobrego planu.</li> </ul> | <p>otoczenia na jej poparcie.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Podaje przykłady własnej efektywności osobistej, uzasadnia swój wybór.</li> <li>• Tworzy plan działania zgodnie z jego etapami, ustala zasoby, odpowiedzialnych i harmonogram jego realizacji.</li> <li>• Definiuje zbiór zadań cząstkowych dla podanego zadania jakie ma wykonać zespół oraz określa kolejność i terminy ich wykonania.</li> <li>• Sporządza mapę procesu dla podanego zadania, jakie ma wykonać zespół.</li> <li>• Sporządza harmonogram realizacji podanego zadania, jakie ma wykonać zespół.</li> </ul> | <p>i etapami, które poznał na lekcji.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dostrzega i wskazuje możliwość wystąpienia barier i trudności w realizacji tworzonego planu działania, uzasadnia decyzje, które podejmuje.</li> <li>• Podaje przykłady misji organizacji komercyjnych, organizacji publicznych i organizacji społecznych.</li> </ul> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Pokonywanie stresu</b>                                  | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia.</li> <li>Wymienia sytuacje stresujące na podstawie własnego doświadczenia.</li> </ul>                                                                                                                              | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia objawy stresu: psychologiczne, biologiczne, emocjonalne, behawioralne.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definiuje czym jest eustres i dystres.</li> <li>Wymienia sposoby „walki ze stresem”.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wybiera metodę optymalizacji stresu odpowiednią dla swojej osoby, swój wybór uzasadnia.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sposoby radzenia sobie ze stresem z kompetencjami społecznymi, wyciąga wnioski.</li> </ul>                                                                             |
| <b>Dobieranie osób do wykonania przydzielonego zadania</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje przykłady pracy ze swojego otoczenia Wyjaśnia podstawowe powody, dla których ludzie pracują.</li> <li>Podaje korzyści wynikające z pracy grupowej.</li> <li>Podaje przykłady predyspozycji do wykonania zadania.</li> <li>Wyjaśnia pojęcie „profil kompetencyjny”.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia pojęcie praca. Wyjaśnia pojęcie „dochód” i „satysfakcja”.</li> <li>Wymienia formy świadczenia pracy (prawne podstawy świadczenia pracy).</li> <li>Wyjaśnia pojęcie „profil kompetencyjny”.</li> <li>Wymienia rozwiązania jakie można zastosować w sytuacji, gdy w organizacji nie ma osób z pożądanymi kompetencjami.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Odróżnia pojęcia: produkcja, świadczenie usługi rzeczowej, świadczenie usługi nierzeczowej.</li> <li>Wymienia jaką postać mogą mieć dokonania dające satysfakcję z pracy</li> <li>Opisuje własny profil kompetencyjny.</li> <li>Wyjaśnia pojęcia „rekrutacja”, „aplikacja”, „opis stanowiska”, „profil kandydata” i „harmonogram realizacji przydzielonego zadania”.</li> <li>Opisuje proces wyboru osób do wykonania</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wskazuje podstawy prawne świadczenia pracy.</li> <li>Analizuje pracę grupy, wskazuje jej możliwe i słabe strony, wskazuje cechy przywódcze.</li> <li>Dokonuje grupowania zadań częściowych dla podanego zadania, jakie ma wykonać zespół.</li> <li>Sporządza profil kompetencyjny osoby odpowiedzialnej za wykonanie podanej grupy zadań częściowych.</li> <li>Opisuje przebieg procesu zatrudniania</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Na podstawie analizy proponuje rozwiązania, które by pracę grupy usprawniły.</li> <li>Sporządza profil kandydata do pracy na podstawie otrzymanych założeń.</li> </ul> |

|                                                                       |                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                       |                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p>poszczególnych grup zadań częściowych.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Opisuje przebieg procesu oddelegowania osób do wykonania poszczególnych grup zadań częściowych.</li> </ul>                                                                                                                | <p>nowych pracowników przez organizację.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje wady i zalety rekrutacji wewnętrznej i rekrutacji zewnętrznej.</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Kierowanie i ocena jakości wykonywania przydzielonego zadania.</b> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje przykłady konfliktu w grupie. Podaje cechy dobrego lidera.</li> <li>Wskazuje czynniki, które motywują go do pracy.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wymienia różne narzędzia motywowania i charakteryzuje je.</li> <li>Klasyfikuje narzędzia motywowania na płacowe i pozapłacowe narzędzia motywowania.</li> <li>Definiuje pojęcia „jakość”, „wymagania dotyczące wykonania zadania”, „raport”, „kanał raportowania”.</li> <li>Wyjaśnia na czym polega ocena jakości wykonania przydzielonego zadania.</li> <li>Wymienia etapy, przez które należy przejść w celu przeprowadzenia oceny jakości wykonania przydzielonego zadania.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wyjaśnia pojęcia „kierowanie”, „motywacja”, „motywowanie”, „motywatory”</li> <li>Opisuje zasady skutecznego motywowania.</li> <li>Wymienia i charakteryzuje trzy podstawowe sposoby rozwiązywania konfliktów: negocjacje, mediacje i arbitraż.</li> </ul> | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Na podstawie przedstawionego opisu sytuacji ustala cele dla pracownika zgodnie z zasadą SMART.</li> </ul>       | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Dobiera zasady skutecznego motywowania do przedstawionego opisu sytuacji.</li> <li>Dobiera odpowiednie narzędzia motywowania do przedstawionego opisu sytuacji.</li> </ul> |
| <b>Wprowadzanie usprawnień technicznych i</b>                         | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Przestawia sposób gospodarowanie czasem w ciągu przykładowego</li> </ul>                                                             | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Podaje definicję zarządzania czasem. Wyjaśnia, co to znaczy</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Charakteryzuje zarządzanie sobą w</li> </ul>                                                                                                                                                                                                              | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Selekcjonuje zadania zgodnie z macierzą Eisenhowera</li> </ul>                                                  | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Wskazuje i uzasadnia metodę zarządzania czasem,</li> </ul>                                                                                                                 |

|                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>organizacyjny<br/>ch</b> | <p>jednego dnia, wskazuje korzyści, które odniósłby, gdyby efektywnie zarządzał czasem.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia przykłady dobrze wykonanych zadań, które realizował wspólnie z grupą.</li> <li>• Wymienia przykłady szybko zmieniających się rozwiązań technicznych z własnego otoczenia.</li> </ul> | <p>efektywnie wykorzystać czas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wymienia czynniki utrudniające zarządzanie czasem.</li> <li>• Wymienia znane zasady i metody zarządzania czasem.</li> </ul> | <p>czasie reaktywne i proaktywne.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Charakteryzuje czynniki utrudniające i ułatwiające zarządzanie czasem.</li> <li>• Definiuje pojęcia „usprawnienia techniczne”, „usprawnienia organizacyjne i „organizacja ucząca się”.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uczeń podaje przykłady funkcjonowania zasady Pareto 20/8.</li> <li>• Podaje przykłady usprawnień technicznych i usprawnień organizacyjnych dla swojej branży.</li> <li>• Formułuje stan pożądany dla podanych przykładów. zadań.</li> </ul> | <p>którą można wykorzystać w określonej sytuacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wyjaśnia, dlaczego wprowadzanie usprawnień technicznych i organizacyjnych jest ważne dla organizacji. Opisuje zasady filozofii kaizen.</li> <li>• Opisuje czynności z jakich składa się cykl Deminga.</li> </ul> |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|