

Wymagania edukacyjne z przedmiotu „Ekonomika ”

| Nazwa działu programowego | Wymagania konieczne (2) | Wymagania podstawowe (3) | Wymagania rozszerzające (4) | Wymagania dopełniające (5) | Wymagania wykraczające(6) |
|----------------------------------|---|---|---|---|---|
| Narzędzia aktywizacji sprzedaży | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> -potrafi podać pojęcie marketingu -wymienia podstawowe narzędzia marketingu -potrafi klasyfikować produkty według kryteriów marketingowych -określa związek między narzędziami marketingu -określa miejsce i funkcje cen w strukturze marketingu -wymienia pojęcie negocjacji -wymienia pojęcie promocji -wymienia instrumenty promocji -rozdziela funkcje i strategię promocji -potrafi | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> -wymienia pojęcie dystrybucji -rozdziela funkcje dystrybucji -określa znaczenie marketingu w działalności podmiotu gospodarczego -wymienia etapy programu promocji -określa znaczenie promocji w działalności marketingowej -wymienia formy promocji sprzedaży | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> -potrafi opracować strukturę organizacji marketingu z uwzględnieniem działania podmiotu gospodarczego -potrafi opracować projekt wprowadzenia nowego produktu na rynek -określa etapy cyklu życia produktu -potrafi scharakteryzować instrumenty promocji -potrafi wskazać różnice pomiędzy strategiami promocji -potrafi dobrać narzędzia promocji -potrafi zaplanować kampanię promocyjną dla określonych produktów | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> -określa strategię cenową -potrafi przeprowadzić negocjacje cenowe -potrafi dobrać kanały dystrybucji do działalności jednostki potrafi posłużyć się środkami technicznymi stosowanymi w działalności marketingowej -potrafi ocenić skuteczność zastosowanych środków reklamy - potrafi przeprowadzić analizę SWOT działań marketingowych -potrafi określić wpływ działań marketingowych na wynik finansowy przedsiębiorstwa | <p>Uczeń:</p> <ul style="list-style-type: none"> -samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, -biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe, - wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, - jest bardzo aktywny na lekcji |

| | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|
| <p>Dokumentacja sprzedaży</p> | <p>scharakteryzować etapy programu promocji</p> <ul style="list-style-type: none"> -wymienia dokumenty podstawowe stosowane w obrocie towarowym z zagranicą -wymienia rodzaje faktur stosowanych w handlu zagranicznym -wymienia dokumenty pomocnicze stosowane w handlu zagranicznym, np. świadectwo pochodzenia towaru -wymienia dokumenty dotyczące nawiązania transakcji | <ul style="list-style-type: none"> -rozdziela dokumenty składowe -wymienia dokumenty przewozowe -rozdziela dokumenty ubezpieczeniowe -wymienia dokumenty związane z zamówieniem towaru, produktu -wymienia dokumenty związane z dostawą towaru, produktu | <ul style="list-style-type: none"> -potrafi scharakteryzować dokumenty handlowe -potrafi scharakteryzować dokumenty przewozu w transporcie morskim, śródlądowym, lądowym i lotniczym | <ul style="list-style-type: none"> -potrafi wskazać różnice pomiędzy dokumentami przewozu w zależności od rodzaju transportu -potrafi scharakteryzować dokumenty ubezpieczeniowe -sporządza dokumenty związane z procesem sprzedaży, np. ofertę, fakturę, dokumenty potwierdzające i korygujące sprzedaż | <ul style="list-style-type: none"> -samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, biegle posługuje się zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe, - wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, - jest bardzo aktywny na lekcji |
| <p>Operacje w obrocie zagranicznym</p> | <ul style="list-style-type: none"> -potrafi wyjaśnić pojęcie dostawy wewnątrzwspólnotowej - potrafi wyjaśnić pojęcie nabycia wewnątrzwspólnotowego -potrafi wyjaśnić pojęcie handlu zagranicznego -potrafi wyjaśnić pojęcie | <ul style="list-style-type: none"> -potrafi wyjaśnić istotę strefy wolnego handlu - wymienia podmioty gospodarcze uczestniczące w handlu zagranicznym -wyjaśnia wskaźnik terms of trade | <ul style="list-style-type: none"> -omawia politykę ochrony konsumenta -wyjaśnia znaczenie polityki konkurencji -potrafi zinterpretować wskaźnik terms of trade -potrafi scharakteryzować warunki przeprowadzania | <ul style="list-style-type: none"> -określa swobody rynku Unii Europejskiej -określa terms of trade na podstawie danych liczbowych -potrafi zastosować międzynarodowe zasady | <ul style="list-style-type: none"> -posiada dodatkową wiedzę znacznie wykraczającą poza program nauczania, samodzielnie i twórczo rozwija swoje zainteresowania, -biegle posługuje się |

| | | | | | |
|--|--|---|---|---|---|
| | <p>importu, eksportu, handlu tranzytowego</p> <ul style="list-style-type: none"> - wymienia operacje w obrocie zagranicznym - potrafi wyjaśnić znaczenie transakcji w obrocie zagranicznym - określa przedmiot transakcji w handlu zagranicznym -wymienia transakcje w handlu zagranicznym -wyjaśnia pojęcie ceny, kontraktu, reklamacji - wymienia podstawowe elementy kontraktu - wyjaśnia pojęcia: waluta ceny, waluta płatności -wyjaśnia pojęcie kursu walut -wyjaśnia pojęcie różnic kursowych dodatnich i ujemnych -wymienia pojęcie cła -wymienia rodzaje ceł | <ul style="list-style-type: none"> -wymienia czynności związane z przygotowaniem transakcji eksportowej - rozróżnia reguły warunków sprzedaży określone w INCOTERMS -rozróżnia zasady sporządzania kalkulacji eksportowej -wymienia czynności związane z przygotowaniem transakcji importowej -wymienia czynności realizacji transakcji importowej -rozróżnia formy rozliczeń w obrocie zagranicznym -wyjaśnia pojęcie stawki celnej, taryfy celnej rozróżnia rodzaje taryf celnych | <p>transakcji w handlu zagranicznym</p> <ul style="list-style-type: none"> -rozróżnia rodzaje cen stosowanych w handlu zagranicznym -potrafi zastosować tabelę kursową przy przeliczaniu walut -potrafi obliczyć dodatnie i ujemne różnice kursowe -potrafi rozróżnia etapy transakcji eksportowej i importowej -potrafi wskazać różnice między poszczególnymi rodzajami ceł -potrafi wskazać preferencje celne -potrafi wskazać mechanizm działania cła | <p>przy umowach kupna-sprzedaży</p> <ul style="list-style-type: none"> -sporządza kalkulację kosztu jednostki towaru -potrafi scharakteryzować rozliczenia dewizowe i bezdewizowe -rozróżnia metody obliczania cła -potrafi analizować efekt wprowadzenia cła -potrafi przeprowadzić ekonomiczną analizę cła | <p>zdobytymi wiadomościami używając terminologii fachowej, oraz proponuje rozwiązania nietypowe,</p> <ul style="list-style-type: none"> - wykazuje szczególne zainteresowanie przedmiotem i tematyką omawianą na zajęciach, - jest bardzo aktywny na lekcji, -wykonuje zadania dodatkowe, samodzielnie doskonali swoje umiejętności i szuka informacji, jest obecny prawie w 100% na zajęciach, pomaga innym |
|--|--|---|---|---|---|