

**Plan wynikowy
(rozkład materiału nauczania)**

BIZNES I ZARZĄDZANIE ZAKRES ROZSZERZONY

Przeznaczony dla techników oraz liceów ogólnokształcących

Data sporządzenia: 27.08.2024 r.

Aktualizacja: 11.02.2025 r. (dodano plan wynikowy na drugi semestr nauczania)

Aktualizacja: 12.09.2025 r. (dodano plan wynikowy na trzeci i czwarty semestr nauczania)

Aktualizacja: 01.09.2026 r. (dodano plan wynikowy na piąty, szósty i siódmy semestr nauczania)

Na kolejnych stronach zamieszczono propozycję planu wynikowego do zakresu rozszerzonego przedmiotu biznes i zarządzanie.

Plan wynikowy może być wykorzystywany przez nauczycieli uczących biznesu i zarządzania w technikach i liceach ogólnokształcących w oparciu o materiały edukacyjne przygotowane przez Wydawnictwo „Ekonomik” – Jacek Musiałkiewicz.

Uwaga: Poszczególne części planu wynikowego zostały ułożone w kolejności zaproponowanej przez autora. Zachowują jednak numerację zgodną z zapisami podstawy programowej dla zakresu rozszerzonego biznesu i zarządzania.

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
Pierwszy semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)					
Część I. Zarządzanie projektami – 30 godzin					
1-3	3	Wprowadzenie do zarządzania projektami	I.1)	Projekt a proces. Znaczenie zarządzania projektami. Typy projektów.	- odróżnia projekt od procesu - rozumie rolę projektów w zarządzaniu
4-7	4	Design thinking i techniki kreatywnego myślenia	I.3) I.16)	Czym jest design thinking? Korzyści z zastosowania design thinking. Techniki kreatywnego myślenia.	- stosuje narzędzia myślenia projektowego (design thinking) w tworzeniu innowacyjnych rozwiązań - charakteryzuje techniki kreatywnego myślenia - wykorzystując techniki kreatywnego myślenia, definiuje i prezentuje problem oraz formułuje i uzasadnia cele przygotowywanego projektu
8-11	4	Podejścia i techniki zarządzania projektami	I.2) I.11)	Dopasowanie podejścia do specyfiki projektu. Przegląd technik zarządzania projektami. Narzędzia informatyczne wspomagające zarządzanie projektami.	- rozdziela podejścia do zarządzania projektami - dopasowuje podejście do zarządzania projektami do specyfiki projektu i jego celów - wykorzystuje wybrane techniki zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu - wykorzystuje narzędzia informatyczne wspomagające pracę projektową
12-17	6	Planowanie projektu	I.7) I.8) I.9)	Inicjowanie i definiowanie projektu. Określanie celów projektu. Analiza otoczenia projektu i interesariuszy. Tworzenie struktury podziału prac (WBS). Budżetowanie i źródła finansowania.	- analizuje otoczenie projektu, w tym poszczególne grupy interesariuszy i na tej podstawie doprecyzowuje cele projektu - tworzy strukturę podziału prac dla zadań realizowanego projektu - określa budżet projektu i identyfikuje źródła jego finansowania
18-21	4	Zespół projektowy i role w projekcie	I.4) I.5) I.6) I.12)	Role w projekcie. Dobór osób do zespołu projektowego. Cechy i zadania kierownika projektu. Integracja zespołu i zarządzanie konfliktami. Modele organizacji zespołu. Zarządzanie zespołem rozproszonym.	- określa role w projekcie (wewnętrzne i zewnętrzne) - dobiera członków zespołu projektowego - identyfikuje cechy kierownika projektu pod kątem specyfiki danego projektu - stosuje proste techniki motywowania członków zespołu w czasie realizacji zadań
22-26	5	Realizacja i monitorowanie projektu	I.10) I.13) I.15)	Stosowanie technik zarządzania projektami na różnych etapach cyklu życia projektu. Zarządzanie czasem w projekcie. Zarządzanie ryzykiem i wprowadzanie zmian. Komunikacja w projekcie i techniki motywowania członków zespołu.	- zarządza czasem w projekcie - organizuje pracę zespołu projektowego - dostrzega ryzyka związane z zakresem, czasem i budżetem projektu - na podstawie zauważanych ryzyk wprowadza zmiany do wcześniejszego planu projektu - skutecznie komunikuje się w ramach pracy projektowej

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
27-30	4	Zakończenie i ewaluacja projektu	I.7) I.14) I.17)	Sporządzanie sprawozdań z przeprowadzonych prac projektowych. Prezentacja wyników projektu. Identyfikacja kluczowych czynników sukcesu (i porażki).	- określa wskaźniki realizacji zadań projektowych (kamienie milowe) - krytycznie analizuje przebieg projektu - sporządza sprawozdania z przeprowadzonych prac projektowych - prezentuje wyniki i wyciąga wnioski co do modyfikacji obecnego projektu i realizacji przyszłych projektów - analizuje kluczowe czynniki sukcesu realizacji projektu na podstawie doświadczeń ze zrealizowanego projektu

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
Drugi semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)					
Część II. Gospodarka rynkowa – 30 godzin					
31	1	Rzadkość	II.1)	Rzadkość i jej konsekwencje w gospodarce.	• wyjaśnia pojęcia: „rzadkość (ograniczenia zasobów)”, „koszt alternatywny (koszt utraconych możliwości)”, „dochód utracony” i „alokacja zasobów” • wyjaśnia, dlaczego rzadkość jest podstawową przyczyną wyborów w gospodarce • przeprowadza analizę kosztów i korzyści na podstawie otrzymanych informacji
32	1	Czynniki produkcji	II.2)	Czynniki produkcji. Znaczenie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości w procesach gospodarczych.	• wymienia i charakteryzuje czynniki produkcji • wyjaśnia szczególne znaczenie przedsiębiorczości i przedsiębiorcy w procesach gospodarczych
33-34	2	Informacje gospodarcze	II.9) II.11) II.23)	Informacje gospodarcze. Wykresy w ekonomii. Modele ekonomiczne. Prognozowanie w ekonomii.	• wyjaśnia pojęcia: „informacje gospodarcze”, „dane ekonomiczne”, „szereg czasowy”, „dane przekrojowe”, „wartości absolutne”, „wartości względne”, „procent”, „punkt procentowy”, „wskaźnik (wskaźnik ekonomiczny)”, „miernik ekonomiczny”, „wartość nominalna”, „wartość realna”, „interpretacja danych”, „wykres”, „korelacja”, „model ekonomiczny”, „prognozowanie”, „prognoza gospodarcza” • wymienia polskie i międzynarodowe instytucje, które publikują informacje gospodarcze • wymienia tradycyjne i elektroniczne źródła informacji gospodarczych oraz korzysta z nich • wymienia najważniejsze dla gospodarstw domowych i przedsiębiorstw (biznesu) mierniki i wskaźniki ekonomiczne oraz wyszukuje dane o ich poziomie i dokonuje ich oceny • odczytuje informacje z wykresów i sporządza wykresy na podstawie otrzymanych informacji • wyjaśnia relację, jaka zachodzi między modelami ekonomicznymi a rzeczywistością gospodarczą • wyszukuje i analizuje prognozy gospodarcze oraz dyskutuje nad ich trafnością

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
35-38	4	Działanie rynku	II.6) II.7)	Rynek. Model popytu i podaży. Krzywa popytu. Wielkość zapotrzebowania. Nadwyżka konsumenta. Całkowita nadwyżka konsumentów. Zmiany popytu – wzrost popytu, spadek popytu. Krzywa podaży. Ilość oferowana. Nadwyżka producenta. Zmiany podaży – wzrost podaży, spadek podaży. Mechanizm rynkowy. Punkt równowagi. Niedobór. Nadwyżka. Cena kontrolowana. Cena minimalna i cena maksymalna i ich wpływ na sytuację rynkową.	• wyjaśnia pojęcia: „rynek”, „rynek konkurencyjny”, „popyt”, „zapotrzebowanie”, „subsytytut”, „nadwyżka konsumenta”, „całkowita nadwyżka konsumentów”, „dobra normalne”, „dobra podrzędne”, „dobra substytucyjne”, „dobra komplementarne”, „podaż”, „ilość oferowana”, „niedobór”, „nadwyżka”, „nadwyżka producenta”, „całkowita nadwyżka producentów”, „podatki”, „subsydia”, „cena kontrolowana”, „cena minimalna” i „cena maksymalna” • odczytuje informacje z wykresu przedstawiającego krzywą popytu i krzywą podaży • rysuje na wykresie krzywą popytu i krzywą podaży na podstawie otrzymanych danych • wskazuje na wykresie popytu nadwyżkę konsumenta i całkowitą nadwyżkę konsumentów • przedstawia na wykresie wzrost i spadek popytu • wskazuje na wykresie podaży nadwyżkę producenta i całkowitą nadwyżkę producentów • przedstawia na wykresie wzrost i spadek podaży • wyjaśnia różnicę między zmianą wielkości zapotrzebowania a zmianą popytu • wyjaśnia różnicę między zmianą ilości oferowanej a zmianą podaży • analizuje wykresy z krzywymi popytu i podaży, uwzględniające zmiany jednego z parametrów i przesunięcie punktu równowagi cenowej • analizuje zdarzenia z rzeczywistości gospodarczej za pomocą modelu popytu i podaży na podstawie otrzymanych informacji • wymienia i wyjaśnia konsekwencje wprowadzenia ceny maksymalnej • wymienia i wyjaśnia konsekwencje wprowadzenia ceny minimalnej • analizuje wpływ ceny minimalnej i ceny maksymalnej na sytuację rynkową
39-40	2	Formy rynków (struktury rynkowe)	II.3) II.4) II.5)	Formy rynków (struktury rynkowe). Konkurencja doskonała. Konkurencja monopolistyczna. Oligopol. Monopol.	• wyjaśnia pojęcia: „forma rynku (struktura rynkowa)”, „konkurencja doskonała”, „konkurencja monopolistyczna”, „oligopol”, „monopol”, „monopson”, „zmowa cenowa” • rozróżnia struktury rynkowe: konkurencję doskonałą, konkurencję monopolistyczną, oligopol i monopol • podaje rzeczywiste przykłady konkurencji doskonałej, monopoli, konkurencji monopolistycznej i oligopolu • dyskutuje na temat wad i zalet ww. struktur rynkowych z punktu widzenia przedsiębiorcy i konsumenta • wymienia i charakteryzuje negatywne skutki ograniczonej konkurencji na rynku • wymienia i charakteryzuje rodzaje niedozwolonych praktyk, które prowadzą do ograniczenia konkurencji między przedsiębiorcami • wyjaśnia negatywny wpływ ww. praktyk na gospodarkę rynkową

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
41-42	2	Konsument na rynku	II.8) II.22)	Konsument. Racjonalność. Teoria wyboru konsumenta. Ograniczenia budżetowe. Linia ograniczenia budżetowego. Krzywa obojętności. Wybory konsumenta. Ekonomia behawioralna. Znaczenie konsumentów w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej. Mechanizmy wpływu konsumentów na ceny. Rzecznik konsumentów. Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów.	• wyjaśnia pojęcia: „konsument”, „racjonalność”, „ograniczenie budżetowe konsumenta”, „linia ograniczenia budżetowego”, „krzywa obojętności”, „użyteczność”, „optimum konsumenta”, „ekonomia behawioralna”, „budżet konsumenta (gospodarstwa domowego)” • odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego linię ograniczenia budżetowego • objaśnia prawo malejącej użyteczności krańcowej • odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego krzywą obojętności • opisuje model wyboru konsumenta • wymienia i charakteryzuje podstawowe twierdzenia ekonomii behawioralnej • odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego optimum konsumenta • wyjaśnia znaczenie konsumentów w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej • wyjaśnia mechanizmy wpływu konsumentów na ceny • charakteryzuje rolę i zadania rzecznika konsumentów • charakteryzuje rolę i zadania Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów
43-44	2	Państwo w gospodarce	II.12) II.13) II.14)	Rola państwa w gospodarce. Polityka gospodarcza i jej narzędzia. Etatystyczne i liberalne podejście państwa do gospodarki. Interwencjonizm i protekcjonizm. Metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej. Zawodność rynku. Tworzenie ram prawnych dla działania rynków. Przeciwdziałanie monopolom i ograniczaniu konkurencji.	• wyjaśnia pojęcia: „zawodność rynku”, „dobra publiczne”, „zasoby wspólne”, „dobra prywatne”, „dobra klubowe”, „gapowicz”, „tragedia zasobów wspólnych”, „efekty zewnętrzne”, „asymetria gospodarki”, „nierówności dochodowe”, „nierówności majątkowe”, „dobra pożądane społecznie”, „zawodność państwa”, „polityka gospodarcza”, „etatyzm”, „liberalizm”, „protekcjonizm”, „interwencjonizm”, „zjawiska kryzysowe (kryzysy) w gospodarce krajowej i światowej” • wymienia i charakteryzuje narzędzia oddziaływania państwa na gospodarkę • rozróżnia etatystyczne i liberalne podejście państwa do gospodarki • przedstawia wpływ każdego z ww. podejść państwa do gospodarki na konsumentów oraz na funkcjonowanie biznesu • wyjaśnia, na czym polega interwencjonizm i protekcjonizm państwowy • podaje argumenty za i przeciw interwencji państwa w gospodarce • podaje przykłady interwencji państwa w gospodarce • analizuje skutki interwencjonizmu i protekcjonizmu państwowego dla konsumentów oraz dla biznesu i handlu międzynarodowego • wymienia i charakteryzuje metody przeciwdziałania zjawiskom kryzysowym w gospodarce krajowej i światowej • wyjaśnia, dlaczego powinno przeciwdziałać powstawaniu monopolu • prezentuje metody przeciwdziałania ograniczaniu konkurencji na rynku

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
45-48	4	Polityka fiskalna	II.15) II.16)	Polityka fiskalna. Finanse publiczne. Budżet państwa. Podstawowe źródła wpływów i kierunki wydatków budżetu państwa. Wpływ deficytu budżetowego i długu publicznego na funkcjonowanie gospodarki. Podatki i ich klasyfikacja według różnych kryteriów (rodzaje podatków). Podatki progresywne i liniowe. Formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce. Wpływ podatków na budżet państwa oraz na funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych. Szara strefa w Polsce, jej przyczyny i negatywne skutki jej rozwoju. Sposoby realizacji przez państwo polityki fiskalnej (podejścia państwa do polityki fiskalnej) i ich wpływ na aktywność gospodarczą.	• wyjaśnia pojęcia: „polityka fiskalna”, „finanse publiczne”, „budżet państwa”, „deficyt budżetowy”, „dług publiczny”, „podatek”, „forma opodatkowania”, „szara strefa” • wyszukuje informacje o polityce fiskalnej oraz opisuje jej możliwości i ograniczenia • wyszukuje informacje o stosowanych aktualnie narzędziach polityki fiskalnej • klasyfikuje podatki według różnych kryteriów • charakteryzuje różne formy opodatkowania działalności gospodarczej w Polsce • rozróżnia progresję i liniowość opodatkowania • wyjaśnia, jaki jest wpływ podatków na budżet państwa oraz funkcjonowanie przedsiębiorstw i gospodarstw domowych • przedstawia przykłady i konsekwencje nieetycznych działań związanych z obowiązkami podatkowymi • znajduje informacje o przyczynach powstawania szarej strefy, jej rozmiarach oraz negatywnych skutkach jej rozwoju dla budżetu państwa, przedsiębiorstw i gospodarstw domowych • wymienia i charakteryzuje różne sposoby realizacji przez państwo polityki fiskalnej (podejścia państwa do polityki fiskalnej) • wyjaśnia wpływ różnych podejść w polityce fiskalnej państwa na aktywność gospodarczą
49-50	2	Polityka pieniężna (monetarna)	II.17) II.18)	Bank centralny i polityka pieniężna. Ekspansywna i restrykcyjna polityka monetarna. Narzędzia (instrumenty) polityki pieniężnej. Bilans płatniczy. Narzędzia polityki handlowej. Kursy walutowe. Narodowy Bank Polski – jego charakterystyka i znaczenie w funkcjonowaniu gospodarki narodowej i przedsiębiorstw oraz w życiu każdego człowieka. Najważniejsze funkcje i zadania Narodowego Banku Polskiego. Rada Polityki Pieniężnej i jej zadania.	• wyjaśnia pojęcia: „bank centralny”, „polityka pieniężna (monetarna)”, „narzędzia (instrumenty) polityki pieniężnej”, „kurs walutowy”, „bank centralny” • rozróżnia ekspansywną i restrykcyjną politykę monetarną • wskazuje różnice między podstawowymi rodzajami polityki monetarnej • wyszukuje informacje o polityce pieniężnej oraz opisuje jej możliwości i ograniczenia • wymienia i charakteryzuje instrumenty (narzędzia) polityki monetarnej (pieniężnej) stosowane przez NBP • objaśnia wpływ poszczególnych instrumentów polityki monetarnej (pieniężnej) na funkcjonowanie gospodarki, przedsiębiorstw oraz gospodarstw domowych • wyszukuje informacje o stosowanych aktualnie instrumentach polityki pieniężnej • wyjaśnia wpływ kursu walut na handel międzynarodowy i funkcjonowanie przedsiębiorstw eksportujących oraz importujących dobra i usługi

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
51-53	3	Wzrost i rozwój gospodarczy	II.10)	Wzrost gospodarczy. Rozwój gospodarczy. Różnice w poziomie zamożności między krajami. Zagadka wzrostu gospodarczego. Czynniki sprzyjające wzrostowi gospodarczemu. Przyszłość wzrostu gospodarczego.	• wyjaśnia pojęcia: „wzrost gospodarczy”, „rozwój gospodarczy”, „bodźce”, „ubóstwo skrajne”, „ubóstwo względne” • rozróżnia wzrost i rozwój gospodarczy • prezentuje zależności, jakie występują między wzrostem gospodarczym a poziomem życia obywateli • wymienia i charakteryzuje czynniki sprzyjające wzrostowi gospodarczemu • wyjaśnia, jaki wpływ na wzrost gospodarczy ma konkurencja na rynkach (oraz jej brak) • wyjaśnia, dlaczego korupcja ma szkodliwy wpływ na wzrost gospodarczy • wyjaśnia, dlaczego stabilność polityczna ma korzystny wpływ na wzrost gospodarczy • wyjaśnia, dlaczego źle funkcjonujący system prawny ma szkodliwy wpływ na wzrost gospodarczy • przedstawia perspektywę dla wzrostu gospodarczego w przyszłości
54-56	3	Cykle koniunkturalne i kryzysy	II.10)	Cykl koniunkturalny. Łagodzenie przebiegu cyklu koniunkturalnego. Fazy cyklu koniunkturalnego. Ożywienie. Recesja. Kryzysy finansowe.	• wyjaśnia pojęcia: „cykl koniunkturalny”, „ożywienie”, „recesja”, „kryzys finansowy” • wyjaśnia, dlaczego istnieją cykle koniunkturalne • wymienia i charakteryzuje fazy cyklu koniunkturalnego • odczytuje i interpretuje informacje z wykresu przedstawiającego cykl koniunkturalny • wyjaśnia na przykładach zachowania gospodarki w kolejnych fazach cyklu koniunkturalnego • przedstawia sposoby wpływania na cykl koniunkturalny • charakteryzuje sposoby łagodzenia skutków cyklu koniunkturalnego • wymienia i charakteryzuje przyczyny powstawania kryzysu finansowego • wymienia i charakteryzuje skutki, jakie wywołuje w gospodarce kryzys finansowy
57-58	2	Wspólny rynek Unii Europejskiej	II.19)	Integracja gospodarcza i jej formy. Europejska swoboda działalności gospodarczej. Wspólny rynek Unii Europejskiej. Integracja walutowa w ramach strefy euro.	• wyjaśnia pojęcia: „integracja gospodarcza”, „wspólny rynek”, „integracja walutowa”, „import”, „eksport”, „nabycie wewnątrzwspólnotowe” i „dostawa wewnątrzwspólnotowa” • wymienia, charakteryzuje i porównuje różne formy integracji gospodarczej • wyjaśnia, na czym polega europejska swoboda działalności gospodarczej • charakteryzuje gospodarcze konsekwencje funkcjonowania wspólnego rynku Unii Europejskiej • charakteryzuje gospodarcze konsekwencje integracji walutowej w ramach strefy euro

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
59-60	2	Globalizacja	II.20) II.21)	Gospodarka globalna. Wymiana gospodarcza. Korzyści z handlu. Przewaga absolutna. Przewaga komparatywna. Globalizacja. Wolny handel.	- wyjaśnia pojęcia: „współpraca międzynarodowa”, „internacjonalizacja” „gospodarka globalna” „globalizacja” - wymienia i charakteryzuje formy współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw - opisuje korzyści i zagrożenia ze współpracy międzynarodowej przedsiębiorstw - wyjaśnia, na czym polega proces internacjonalizacji przedsiębiorstw - przygotowuje tezy do dyskusji na temat wad i zalet globalizacji - przedstawia konsekwencje procesów globalizacyjnych dla funkcjonowania biznesu

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
Trzeci i czwarty semestr nauczania (3 godziny tygodniowo)					
Część V. Przedsiębiorstwo – 90 godzin					
61-62	2	Podstawowe informacje o rynku	V.2)	Rynek. Popyt i podaż. Struktury rynkowe. Rodzaje rynków. Dane rynkowe. Wielkość rynku. Struktura rynku. Struktura konkurencji i klientów. Sposoby wyróżnienia się na rynku.	• wyjaśnia, czym jest rynek • wyjaśnia, czym są dane rynkowe i jakie są sposoby ich zdobycia • wyjaśnia pojęcia: „wielkość rynku”, „struktura rynku”, „struktura konkurencji i klientów (beneficjentów)” • wyjaśnia, dlaczego ważne jest wyróżnienie się przedsiębiorstw na rynku • podaje przykłady różnych sposobów wyróżnienia się na rynku
63-64	2	Gospodarka rynkowa	V.2)	Gospodarka rynkowa. Filary gospodarki rynkowej. Zalety gospodarki rynkowej. Podmioty gospodarki rynkowej: gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa i państwo. Zależności między podmiotami gospodarki rynkowej. Przedsiębiorczość i jej znaczenie w gospodarce rynkowej. Człowiek przedsiębiorczy a przedsiębiorca.	• charakteryzuje gospodarkę rynkową • wyjaśnia znaczenie: własności prywatnej, wolności gospodarczej, konkurencji • rozróżnia konkurencję cenową od pozacenowej • prezentuje i objaśnia schemat zależności między podmiotami gospodarki rynkowej • wyjaśnia pojęcia: „przedsiębiorca”, „przedsiębiorczość” i „człowiek przedsiębiorczy” • wyjaśnia znaczenie przedsiębiorczości w gospodarce rynkowej • wskazuje przykłady przedsiębiorców i osób przedsiębiorczych w swoim otoczeniu
65-66	2	Działalność gospodarcza jako forma aktywności człowieka	V.13	Działalność gospodarcza. Zasada swobody działalności gospodarczej. Ograniczenie swobody podejmowania działalności gospodarczej: koncesje, zezwolenia, działalność regulowana. Podmioty prowadzące działalność gospodarczą: osoby fizyczne, osoby prawne, jednostki organizacyjne nieposiadające osobowości prawnej. Zdolność prawna i zdolność do czynności prawnych. Organy osób prawnych. Działalność nierejestrowana i warunki jej prowadzenia. Przedsięwzięcia biznesowe i przedsięwzięcia społeczne – podobieństwa i różnice. Klienci a beneficjenci i interesariusze.	• wyjaśnia pojęcie „działalność gospodarcza” • odróżnia działalność gospodarczą od innych form działalności człowieka • sprawdza we właściwym rejestrze (na podstawie numeru NIP lub REGON) informacje o wpisanym do niego przedsiębiorstwie • wyjaśnia różnice między spółkami osobowymi a spółkami kapitałowymi • rozróżnia osoby fizyczne od osób prawnych • na podstawie przedstawionego opisu sytuacji identyfikuje, czy określony rodzaj aktywności człowieka stanowi działalność gospodarczą • podaje przykłady przedsięwzięć biznesowych i społecznych • rozróżnia pojęcia „klient”, „beneficjent” i „interesariusz”

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
67-69	3	Podstawowe wiadomości o przedsiębiorstwie	V.1) V.3)	Przedsiębiorstwo. Typy przedsiębiorstw. Cele działalności przedsiębiorstw. Modele biznesu. Innowacyjne modele biznesu. Startupy.	• wyjaśnia, czym jest przedsiębiorstwo • klasyfikuje przedsiębiorstwa według: formy organizacyjno-prawnej, rodzaju prowadzonej działalności, celów działalności, wielkości i formy własności • podaje przykłady różnych typów przedsiębiorstw w swoim otoczeniu • wyjaśnia specyfikę działalności przedsiębiorstw społecznych • znajduje przedsiębiorstwa społeczne (w tym spółdzielnie socjalne) w swoim otoczeniu • wyjaśnia pojęcie modelu biznesowego • charakteryzuje różne modele biznesowe • wyjaśnia specyfikę innowacyjnych modeli biznesowych • wyjaśnia pojęcie startupu • charakteryzuje specyfikę startupu
70-73	4	Zarządzanie przedsiębiorstwem	V.13) V.17) V.18)	Pojęcie zarządzania przedsiębiorstwem. Cele i funkcje zarządzania. Poziomy zarządzania (zarządzanie strategiczne, taktyczne i operacyjne). Obszary zarządzania przedsiębiorstwem. Proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie. Przywództwo w firmie. Style zarządzania przedsiębiorstwem. Przebieg procesów wytwórczych (lub usługowych). Zasady dobrej organizacji pracy. Zasady bezpieczeństwa i higieny pracy.	• wyjaśnia, na czym polega zarządzanie przedsiębiorstwem • wymienia funkcje zarządzania • charakteryzuje funkcje zarządzania • wymienia cele zarządzania • charakteryzuje cele zarządzania • wyjaśnia pojęcie poziomu zarządzania • wskazuje podobieństwa i różnice między różnymi poziomami zarządzania • wyjaśnia, na czym polega zarządzanie operacyjne • omawia zasady zarządzania operacyjnego • przedstawia proces podejmowania decyzji w przedsiębiorstwie • charakteryzuje najważniejsze obszary zarządzania przedsiębiorstwem • wyjaśnia znacznie przywództwa w firmie • charakteryzuje cechy przywódcy • wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera) • wymienia style zarządzania przedsiębiorstwem • charakteryzuje style zarządzania przedsiębiorstwem • wskazuje wady i zalety różnych stylów zarządzania przedsiębiorstwem • projektuje procesy wytwórcze lub usługowe w przedsiębiorstwie, uwzględniając zasady dobrej organizacji pracy oraz zasady bezpieczeństwa i higieny pracy • przestrzega zasad dobrej organizacji pracy • przestrzega zasad bhp

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
74-76	3	Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa	V.13)	Struktura organizacyjna przedsiębiorstwa. Schemat organizacyjny. Podział zadań i odpowiedzialności w organizacji. Przepływ informacji w organizacji. Rodzaje struktur organizacyjnych i ich charakterystyka.	• wyjaśnia pojęcia: „struktura organizacyjna”, „schemat organizacyjny”, „podział zadań i odpowiedzialności”, „przepływ informacji” • opracowuje schemat organizacyjny • wyjaśnia zasady przepływu informacji w organizacji • opracowuje projekt struktury organizacyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego • wyjaśnia znaczenie właściwego podziału zadań i przepływ informacji dla sprawnego funkcjonowania organizacji • wymienia rodzaje struktur organizacyjnych • charakteryzuje rodzaje struktur organizacyjnych
77-78	2	Dalsze otoczenie przedsiębiorstwa (makrootoczenie)	V.5)	Makrootoczenie przedsiębiorstwa. Czynniki kształtujące makrootoczenie: polityczne, ekonomiczne, społeczne, technologiczne, środowiskowe. Analiza PEST.	• wyjaśnia pojęcie makrootoczenia • wymienia grupy czynników tworzących makrootoczenie • charakteryzuje grupy czynników tworzących makrootoczenie • zbiera, analizuje i prezentuje informacje o makrootoczeniu • korzysta z metody PEST • wskazuje szanse i zagrożenia płynące z analizy makrootoczenia • formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń
79-82	4	Prawo a działalność gospodarcza	V.5) V.11)	Prawo. Źródła prawa. Akt normatywny. Podstawowe zasady prawne. Domniemanie powszechnej znajomości prawa. Systematyka prawa – podział prawa na gałęzie. Rola różnych gałęzi prawa (prawa cywilnego prawa pracy, prawa administracyjnego, prawa karnego, prawa gospodarczego, prawa podatkowego oraz prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej i ochrony danych osobowych) w działalności gospodarczej. Znaczenie umów w działalności gospodarczej. Własność intelektualna i jej ochrona. Prawo autorskie. Przedmiot prawa autorskiego. Autorskie prawa osobiste i ich ochrona. Autorskie prawa majątkowe i ich ochrona. Dozwolony użytek. Domena publiczna i otwarte licencje. Przedsiębiorca w urzędzie i przed sądem.	• wyjaśnia pojęcie „prawo” • korzysta z różnych źródeł prawa • wyjaśnia, na czym polega domniemanie powszechnej znajomości prawa oraz znaczenie zasad: „nieznajomość prawa szkodzi” i „nieznajomość prawa nikogo nie usprawiedliwia” • wyjaśnia rolę prawa cywilnego, prawa pracy, prawa administracyjnego, prawa karnego, prawa gospodarczego, prawa podatkowego oraz prawa w zakresie ochrony własności intelektualnej i ochrony danych osobowych w działalności gospodarczej • wskazuje różne umowy zawierane przez przedsiębiorcę i wyjaśnia ich znaczenie dla prowadzonej przez niego działalności gospodarczej • wymienia i charakteryzuje obowiązki przedsiębiorcy związane z ochroną danych osobowych • wyjaśnia pojęcia: „własność intelektualna”, „utwór”, „dozwolony użytek”, „domena publiczna”, „otwarte licencje” • podaje przykłady utworów chronionych przez prawo autorskie • potrafi dokonać podziału praw autorskich na prawa osobiste i majątkowe • wymienia uprawnienia osób korzystających z oprogramowania komputerowego udostępnianego na podstawie powszechnej licencji publicznej • wymienia i charakteryzuje warunki korzystania z utworu udostępnionego na zasadzie licencji CCC (Creative Commons) • potrafi zachować się w urzędzie i w sądzie

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
83-84	2	Mikrootoczenie przedsiębiorstwa – wprowadzenie	V.6)	Mikrootoczenie przedsiębiorstwa. Podmioty tworzące mikrootoczenie, w tym m.in.: klienci, konkurenci, partnerzy biznesowi. Analiza relacji w mikrootoczeniu. Badania rynkowe. Metoda 5 sił Portera. Badania ankietowe. Wywiady. Benchmarking. Metoda tajemniczego klienta.	• wyjaśnia pojęcie mikrootoczenia • wymienia grupy, na które można podzielić podmioty tworzące mikrootoczenie • klasyfikuje różne podmioty do właściwej grupy • zbiera, analizuje i prezentuje informacje o mikrootoczeniu • analizuje relacje w mikrootoczeniu • wymienia i charakteryzuje metody badania mikrootoczenia: metodę 5 sił Portera, badania ankietowe, wywiady, benchmarking, metodę tajemniczego klienta • korzysta z metody PEST • wskazuje szanse i zagrożenia płynące z analizy mikrootoczenia • formułuje plany działań mających na celu wykorzystanie przyszłych szans i osłabienie nadchodzących zagrożeń
85-87	3	Konkurencja i współpraca z innymi przedsiębiorstwami	V.6) V.11)	Konkurencja i jej formy. Źródła przewagi konkurencyjnej. Formy współpracy przedsiębiorstw. Alianse strategiczne. Outsourcing jako metoda współpracy przedsiębiorstw.	• wyjaśnia pojęcie konkurencji • wyjaśnia pojęcie nieuczciwej konkurencji • identyfikuje działania prowadzone w ramach konkurencji cenowej i pozacenowej • wymienia i charakteryzuje źródła przewagi konkurencyjnej • przeprowadza proste badania rynkowe w celu poznania słabych i mocnych stron potencjalnych konkurentów (z wykorzystaniem benchmarkingu i metody tajemniczego klienta) • analizuje informacje zgromadzone w trakcie badań rynkowych oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych • wymienia i charakteryzuje potencjalne źródła przewagi konkurencyjnej, w tym m.in.: przywództwo kosztowe (koszty), jakość (przywództwo jakościowe, systemy zarządzania jakością), marketing (strategie marketingowe, wyróżnianie się na rynku), logistykę, pozycję na rynku, specjalizację, doświadczenie, dostęp do zasobów surowcowych, potencjał w zakresie własności intelektualnej • określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego własności intelektualnej • wskazuje na przedstawionych przykładach czyny nieuczciwej konkurencji • identyfikuje powiązania między przedsiębiorstwami • wyjaśnia pojęcie kooperacji • wyjaśnia, na czym polega outsourcing • przedstawia wady i zalety outsourcingu • przedstawia przykłady korzystania z outsourcingu w przedsiębiorstwach • rozpoznaje formy outsourcingu • wskazuje możliwe do zrealizowania przedsięwzięcia z innymi przedsiębiorstwami • stosuje kryteria wyboru dostawcy i dokonuje wyboru dostawcy w opisanej sytuacji • wyjaśnia pojęcie konsorcjum • wyjaśnia, na czym polega współpraca na zasadzie podwykonawstwa

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
88-90	3	Klienci i ich potrzeby	V.6) V.7)	Klient. Segmentacja rynku. Potrzeby i zachowania klientów i ich badanie. Profil klienta. Podstawowe charakterystyki profilu klienta.	• analizuje potrzeby klienta • przeprowadza proste badania rynkowe (z wykorzystaniem ankiet i wywiadów) w celu poznania potrzeb klientów lub beneficjentów • analizuje informacje zgromadzone w trakcie badań rynkowych oraz wykorzystuje je w dalszych decyzjach biznesowych • opracowuje profil klienta lub beneficjenta docelowego na podstawie zgromadzonych informacji • podaje podstawowe charakterystyki profilu klienta: demograficzne, geograficzne, psychograficzne, zachowania zakupowe, potrzeby i oczekiwania
91-92	2	Obsługa klientów	V.6) V.7)	Obsługa klientów. Standard obsługi klientów. Formy płatności. Płatności gotówkowe. Płatności bezgotówkowe. Formy płatności stosowane przez sklepy i serwisy internetowe. Dokumenty potwierdzające sprzedaż. Obowiązki przedsiębiorcy związane ze sprzedażą konsumencką.	• wyjaśnia pojęcia „obsługa klienta” i „standard obsługi klienta” • podaje przykłady firm z wysokim i niskim poziomem obsługi klientów • wymienia i charakteryzuje formy płatności • proponuje zastosowanie określonych form płatności w przedstawionych sytuacjach • opisuje sposób zachowania sprzedawcy przyjmującego płatność gotówkową • opisuje sposób zachowania sprzedawcy przyjmującego płatność kartą płatniczą • wymienia i charakteryzuje dokumenty potwierdzające sprzedaż • wymienia obowiązki przedsiębiorcy wynikające z prowadzonej przez niego sprzedaży konsumenckiej, sprzedaży poza lokalem przedsiębiorstwa i sprzedaży na odległość
93-95	3	Marketing	V.2) V.19)	Definicja marketingu. Znaczenie marketingu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw. Marketing 4P, 5P i 7P. Instrumenty marketingowe: produkt, cena, dystrybucja, promocja, ludzie, procesy, świadectwa materialne. Informacje i badania marketingowe. Działania marketingowe przedsiębiorstw. Wykorzystania social mediów w marketingu. Sposoby dotarcia do klientów.	• definiuje marketing • porównuje różne definicje marketingu • wyjaśnia znaczenie marketingu w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i innych organizacji • wyjaśnia, jakie sposoby wyróżnienia się przedsiębiorstwa na rynku daje marketing • charakteryzuje instrumenty marketingowe produkt, cenę, dystrybucję, promocję, ludzi, procesy, świadectwa materialne • znajduje informacje dotyczące stosowania poszczególnych instrumentów marketingu • wyjaśnia znaczenie reklamy w działalności • wyjaśnia znaczenie informacji i badań marketingowych • przedstawia sposoby wykorzystania social mediów w marketingu • projektuje sposoby dotarcia do klientów wskazanego przedsiębiorstwa • projektuje działania marketingowe we wskazanym przedsięwzięciu biznesowym lub społecznym

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
96-98	3	Produkt	V.8) V.19)	Potrzeby klientów lub beneficjentów i informacje o nich. Propozycja wartości. Koncepcja produktu. Minimalna wersja produktu – Minimum Viable Product (MVP). Produkt i jego funkcje. Wyposażenie produktu. Etapy wprowadzania nowego produktu. Cykl życia produktu. Fazy w cyklu życia produktu na rynku. Strategia produktu. Warianty strategii produktu.	• wyjaśnia pojęcia: „potrzeby”, „propozycja wartości”, „koncepcja produktu”, „minimalna wersja produktu” – Minimum Viable Product (MVP), „produkt”, „nowy produkt” • wymienia, charakteryzuje i rozróżnia funkcje produktu • przedstawia sposoby zbierania przez przedsiębiorstwa informacji o potrzebach klientów • wyjaśnia rolę produktu w procesie zaspokajania potrzeb nabywcy • wymienia i rozróżnia elementy wyposażenia produktu • wyjaśnia wpływ wyposażenia produktu na podjęcie przez konsumenta decyzji o zakupie • porównuje wyposażenie różnych produktów • przedstawia etapy wprowadzania nowego produktu na rynek • formułuje propozycję wartości (zestaw korzyści zaspokajający potrzeby klientów lub beneficjentów) dla wskazanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego • tworzy wstępną koncepcję produktu (zgodnie z podejściem minimalnej wersji produktu – Minimum Viable Product (MVP), wykorzystując do tego zebrane informacje o potrzebach klientów lub beneficjentów • definiuje pojęcie „cykl życia produktu” • wymienia i rozpoznaje fazy cyklu życia produktu na rynku • rysuje cykl życia produktu na podstawie informacji o jego sprzedaży • opisuje działania marketingowe podejmowane w różnych fazach cyklu życia produktu na rynku • wymienia i rozróżnia podstawowe strategie produktu • identyfikuje na podstawie opisu działalności przedsiębiorstwa stosowaną przez nie strategię produktu
99-100	2	Wpływ normalizacji i oceny zgodności na produkt	V.8)	Normalizacja. Normalizacja międzynarodowa, europejska i krajowa. Polski Komitet Normalizacyjny. Norma. Cechy normy. Polskie Normy. Oznaczenie norm międzynarodowych, europejskich i polskich. Wyszukiwarka Polskich Norm. Zgodność z Polską Normą. Znak zgodności CE. Certyfikat zgodności i deklaracja zgodności.	• wyjaśnia pojęcia: „normalizacja”, „norma”, „ocena zgodności” • rozróżnia oznaczenia norm ISO, norm europejskich i Polskich Norm • korzysta z wyszukiwarki Polskich Norm • wyjaśnia, na czym polega ocena zgodności • wymienia korzyści płynące z normalizacji • wyjaśnia, dlaczego przedsiębiorstwa i inne jednostki organizacyjne stosują w swojej działalności normy • wyszukuje normy stosowane w danej branży (w branży zgodnej z zawodem, który zdobywa) • odróżnia certyfikat zgodności od deklaracji zgodności • wyjaśnia wpływ normalizacji i oceny zgodności na tworzenie nowych produktów

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
101-104	4	Zasoby przedsiębiorstwa i źródła ich finansowania	V.9) V.21)	Zasoby przedsiębiorstwa. Rodzaje zasobów. Wydatki niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej. Sposoby pozyskiwania zasobów. Źródła finansowania przedsięwzięć biznesowych i społecznych: oszczędności przedsiębiorcy oraz pożyczki od rodziny i znajomych, kredyty i pożyczki bankowe, fundusze europejskie, dotacje dla osób z niepełnosprawnościami, dotacje i pożyczki dla bezrobotnych, fundusze pożyczkowe i poręczeniowe, fundusze venture capital i aniołowie biznesu. Alternatywne sposoby finansowania działalności gospodarczej: leasing, najem, franczyza, inkubatory przedsiębiorczości, crowdfunding (finansowanie społecznościowe). Dostępność poszczególnych źródeł finansowania dla różnych przedsiębiorstw.	• wyjaśnia pojęcia: „zasoby przedsiębiorstwa”, „majątek przedsiębiorstwa”, „źródła finansowania” • wymienia i charakteryzuje poszczególne rodzaje zasobów, tj.: zasoby ludzkie, materialne, niematerialne i finansowe • klasyfikuje zasoby • na podstawie analizy otoczenia i specyfiki działalności określa zasoby niezbędne do uruchomienia i prowadzenia działalności gospodarczej • wymienia i charakteryzuje sposoby pozyskiwania zasobów • wymienia rodzaje wydatków, jakie należy ponieść przy zakładaniu przedsiębiorstwa • oblicza kwotę wydatków niezbędnych do uruchomienia działalności gospodarczej • charakteryzuje źródła finansowania przedsięwzięć biznesowych i społecznych, w tym alternatywne źródła finansowania • określa funkcje inkubatorów przedsiębiorczości w powstawaniu oraz rozwoju małych firm • charakteryzuje różne źródła finansowania wydatków związanych z uruchomieniem własnego przedsiębiorstwa • wyjaśnia dostępność poszczególnych źródeł finansowania dla różnych przedsiębiorstw
105-107	3	Finanse przedsiębiorstwa	V.20)	Koszty i wydatki. Przychody i wpływy. Wynik finansowy. Optymalizowanie przychodów i kosztów. Rentowność. Próg rentowności. Wskaźnik rentowności. Płynność. Wskaźniki płynności.	• wyjaśnia pojęcia: „koszt” i „wydatek” oraz „przychód” i „wpływ” • klasyfikuje koszty przedsiębiorstwa na koszty zmienne i koszty stałe • szacuje planowane przychody i ponoszone koszty • wyjaśnia wpływ przychodów i kosztów na zysk przedsiębiorcy • oblicza zysk i stratę • na podstawie przedstawionych opisów sytuacji proponuje możliwe do podjęcia działania wpływające na zmniejszenie kosztów i zwiększenie przychodów • wyjaśnia pojęcia: „rentowność” i „płynność” • analizuje rentowność i płynność przedsiębiorstwa • oblicza i interpretuje wskaźnik rentowności • oblicza i interpretuje próg rentowności (w ujęciu ilościowym i wartościowym) • oblicza i interpretuje wskaźniki płynności

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
108-110	3	Podatki w przedsiębiorstwie	V.5)	Podatek. Prawo podatkowe. Podstawowe pojęcia prawa podatkowego. Rodzaje podatków. Opodatkowanie dochodów z działalności gospodarczej. Obowiązki wynikające z podatku dochodowego od osób prawnych. Deklaracje podatkowe. Obowiązki wynikające z podatku dochodowego od osób fizycznych. Podatkowa księga przychodów i rozchodów. Ewidencja przychodów. Obowiązki przedsiębiorców wynikające z ustawy o podatku od towarów i usług. Deklaracje podatkowe. Ewidencja sprzedaży i ewidencja zakupu. Pozostałe obowiązki podatkowe przedsiębiorcy.	- wyjaśnia pojęcia: „podatek”, „podatnik”, „płatnik”, „inkasent”, „obowiązek podatkowy”, „zobowiązanie podatkowe”, „organ podatkowy” - identyfikuje podmioty zobowiązane do płacenia podatku dochodowego od osób prawnych i podmioty zobowiązane do płacenia podatku dochodowego od osób fizycznych - oblicza podatek dochodowy od osób prawnych na podstawie przedstawionych informacji - oblicza podatek dochodowy od osób fizycznych na podstawie zapisów w podatkowej księdze przychodów i rozchodów - oblicza podatek dochodowy od osób fizycznych na podstawie zapisów w ewidencji przychodów - oblicza podatek należny i naliczony - oblicza kwoty podatku do zapłacenia na podstawie informacji o podatku należnym i podatku naliczonym - rozdziela formularze podatkowe wykorzystywane do dokonywania rozliczeń z tytułu podatku dochodowego od osób fizycznych i wybiera właściwe formularze na podstawie przedstawionego opisu sytuacji - wymienia obowiązki przedsiębiorców wynikające z podatku od towarów i usług
111-114	4	Zarządzanie ludźmi i zespołem	V.13) V.14) V.15) V.17) V.18)	Rekrutacja, motywowanie, ocena pracowników. Przywództwo w zespole. Style zarządzania zespołem. Formy zatrudnienia. Koszty korzystania z różnych form zatrudnienia. Agencje pracy tymczasowej. Obowiązki pracodawcy w związku z zatrudnieniem pracowników na podstawie umowy o pracę, a obowiązki związane z innymi formami zatrudnienia.	- rozumie rolę zarządzania zasobami ludzkimi - określa wymagane kwalifikacje i kompetencje pracowników - tworzy opisy stanowisk pracy - określa podział zadań między pracownikami - określa przepływ informacji między pracownikami - planuje proces rekrutacji, analizuje dokumenty aplikacyjne oraz przeprowadza selekcję - wymienia i charakteryzuje sposoby motywowania pracowników - wymienia i charakteryzuje sposoby oceny pracowników - omawia zasady zarządzania operacyjnego i projektuje procesy wytwórcze lub usługowe, uwzględniając zasady dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy - wyjaśnia cechy i funkcje skutecznego przywódcy (lidera) w kontekście zarządzania zespołem - przestrzega zasad dobrej organizacji oraz bezpieczeństwa i higieny pracy - charakteryzuje style zarządzania zespołem - charakteryzuje różne formy zatrudnienia - przedstawia koszty korzystania z różnych form zatrudnienia - przedstawia wady i zalety korzystania z agencji pracy tymczasowej - rozumie obowiązki pracodawcy w związku z zatrudnieniem pracowników na podstawie umowy o pracę oraz obowiązki związane z innymi formami zatrudnienia

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
115-117	3	Wynagradzanie pracowników	V.15) V.16)	Zasady wynagradzania pracowników. Regulamin wynagradzania. Systemy wynagrodzeń. Stałe i zmienne składniki wynagrodzeń. Ustalenie z pracownikiem warunków zatrudnienia pracowników (w tym wynagrodzenia). Obliczenie wynagrodzenia. Obciążenia wynagrodzenia brutto: składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne, podatek dochodowy, inne obciążenia. Wynagrodzenie brutto a wynagrodzenie netto. Ponośzone przez pracodawcę koszty zatrudnienia pracownika. Obowiązki pracodawcy związane z zatrudnieniem pracownika. Lista płac.	• wyjaśnia rolę wynagrodzenia w zarządzaniu zasobami ludzkimi • określa zasady wynagradzania, sposoby motywowania oraz oceny pracowników • opisuje najważniejsze zasady wynagradzania pracowników • wyjaśnia, czym jest regulamin wynagradzania • wymienia i charakteryzuje systemy wynagrodzeń • wymienia składniki wynagrodzeń i dokonuje ich podziału na stałe i zmienne • dla przykładowego wynagrodzenia wylicza zaliczkę na podatek dochodowy od osób fizycznych oraz wysokość składek na poszczególne rodzaje obowiązkowych ubezpieczeń społecznych i ubezpieczenie zdrowotne i wyjaśnia ich przeznaczenie • wyjaśnia, czym jest lista płac i jaką pełni funkcję • oblicza ponośzone przez pracodawcę koszty zatrudnienia pracownika • wymienia i opisuje obowiązki pracodawcy związane z zatrudnieniem pracownika
118-119	2	Społeczna odpowiedzialność przedsiębiorstw i etyka biznesu	V.22)	Społeczna odpowiedzialność biznesu – istota i cele. Etyka biznesu. Działania etyczne i nieetyczne w życiu gospodarczym. Korupcja. Solidarność społeczna jako przykład pozytywnej postawy przedsiębiorców. Zachowania przedsiębiorców wobec środowiska naturalnego. Zrównoważony rozwój.	• wyjaśnia znaczenie społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR) • prezentuje przykłady inicjatyw z zakresu społecznej odpowiedzialności biznesu • wyjaśnia rolę etyki w biznesie • przedstawia przykłady przedsiębiorstw osiągających sukcesy rynkowe przy pełnym poszanowaniu zasad etycznych w biznesie • przedstawia przykłady przedsiębiorstw społecznie odpowiedzialnych • rozróżnia działania etyczne od nieetycznych w życiu gospodarczym • ocenia działania przedsiębiorstw z punktu widzenia etyki • wyjaśnia, czym jest zrównoważony rozwój • przedstawia przykłady pozytywnych i negatywnych zachowań przedsiębiorców wobec środowiska naturalnego
120-121	2	Innowacje i cyfryzacja w przedsiębiorstwie	V.1)	Pojęcie innowacji. Rodzaje innowacji według ich obszaru (innowacje: produktowe, technologiczne, organizacyjne i marketingowe). Proces wdrażania innowacji i jego etapy. Innowacyjne modele biznesowe. Startupy. Cyfryzacja. E-biznes.	• definiuje pojęcie „innowacja” • wymienia cechy charakteryzujące innowacje • opisuje, na czym polega proces wdrażania innowacji • na podstawie opisu innowacji umie rozróżnić innowacje produktowe, technologiczne, organizacyjne i marketingowe • wymienia etapy procesu wdrażania innowacji • wyszukuje informacje o innowacjach produktowych, technologicznych, organizacyjnych i marketingowych • charakteryzuje innowacyjne modele biznesowe • wyjaśnia pojęcie startupu • przedstawia sposoby wykorzystania cyfrowych narzędzi w biznesie • wyjaśnia, na czym polega e-biznes

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
122-123	2	Pomysł na biznes	V.2 V.3) V.11)	Motywy podejmowania działalności gospodarczej. Źródła pomysłów na własny biznes: umiejętności i wykształcenie, doświadczenia życiowe, pasje i zainteresowania, obserwacje otoczenia. Ocena wykonalności pomysłu i informacje uzyskiwane od potencjalnych klientów, beneficjentów lub interesariuszy projektu. Przewaga konkurencyjna. Znaczenie kreatywności w biznesie.	- wymienia i charakteryzuje motywy podejmowania działalności gospodarczej - przedstawia źródła pomysłów na biznes - znajduje pomysł na własne przedsięwzięcie biznesowe lub społeczne, wykorzystując zebrane dane rynkowe i wskazując sposoby wyróżnienia się na rynku - ocenia wykonalność pomysłu na biznes - udoskonala pomysł na biznes na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych uzyskiwanych od potencjalnych klientów - określa źródła przewagi konkurencyjnej planowanego przedsięwzięcia biznesowego - wyjaśnia znaczenie kreatywności w szukaniu pomysłu na biznes i w prowadzeniu biznesu
124-125	2	Ryzyko prowadzenia działalności gospodarczej	V.23)	Czynniki ryzyka w biznesie. Prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych czynników i siła ich wpływu. Sposoby ograniczania ryzyka. Ubezpieczenia gospodarcze.	- wymienia i charakteryzuje czynniki ryzyka przy podejmowaniu i prowadzeniu działalności gospodarczej - ocenia prawdopodobieństwo wystąpienia poszczególnych czynników ryzyka - ocenia siłę wpływu poszczególnych czynników ryzyka na prowadzony biznes - wymienia i charakteryzuje sposoby ograniczania ryzyka - wyjaśnia istotę ubezpieczeń gospodarczych - wymienia i charakteryzuje istotę ubezpieczeń gospodarczych
126-127	2	Model biznesowy	V.1) V.3) V.12)	Model biznesowy. Elementy modelu biznesowego. Business Model Canvas (BMC).	- opracowuje koncepcję własnej firmy oraz jej model biznesowy - przedstawia model biznesowy w postaci BMC (Business Model Canvas) - prezentuje przygotowany Business Model Canvas
128-129	2	Analiza SWOT	V.10	Mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia. Analiza SWOT. Wnioski strategiczne.	- wymienia i charakteryzuje elementy analizy SWOT - wskazuje mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia biznesu, który chce uruchomić - przygotowuje analizę SWOT dla planowanego przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego - formułuje wnioski strategiczne na podstawie sposobów realizacji szans z wykorzystaniem mocnych stron oraz minimalizacji zagrożeń i wzmocnienia słabych stron
130-136	7	Opracowanie biznesplanu	V.4)	Pojęcie biznesplanu. Cele biznesplanu. Adresaci biznesplanu. Termin sporządzenia biznesplanu. Struktura i zawartość biznesplanu (w tym m.in. analiza rynku, plan marketingowy, plan finansowy).	- wyjaśnia pojęcie „biznesplanu” - wymienia adresatów biznesplanu - wymienia elementy biznesplanu - wymienia cele sporządzania biznesplanu - charakteryzuje zawartość poszczególnych elementów biznesplanu - opracowuje w zespole biznesplan przedsięwzięcia biznesowego lub społecznego, zachowując jego właściwą strukturę

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
137-141	5	Prezentacja biznesplanu	V.24) V.25)	Techniki prezentacji. Uzasadnianie założeń biznesplanu. Dyskusja z uczestnikami prezentacji. Obrona własnej koncepcji. Udoskonalanie biznesplanu na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych.	- wymienia i charakteryzuje techniki prezentacji - dobiera technikę prezentacji w zależności od jej uczestników - prezentuje biznesplan planowanego przedsięwzięcia, uwypuklając jego walory i używając rzeczowych oraz logicznych argumentów - prowadzi dyskusję na temat zaprezentowanego biznesplanu - broni swojej koncepcji lub odpowiednio modyfikuje elementy biznesplanu - udoskonala biznesplan na podstawie konstruktywnych informacji zwrotnych
142-143	2	Etapy zakładania przedsiębiorstwa i jego rejestracja	V.22)	Etapy zakładania przedsiębiorstwa. Rejestracja przedsiębiorstwa. Wniosek o wpis do CEIDG i załączniki do niego. Rachunek bankowy. Zgłoszenie osób podlegających ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym do ZUS. Podatek od towarów i usług. Zwolnienia z podatku od towarów i usług. Konsekwencje wyboru zwolnienia z VAT i rezygnacji ze zwolnienia. Rejestracja na potrzeby podatku od towarów i usług. VAT-R. Obowiązek posiadania kasy fiskalnej.	- opisuje i porządkuje etapy zakładania i rejestrowania przedsiębiorstwa - opisuje procedury rejestracji przedsiębiorstwa - zdobywa informacje potrzebne do wypełnienia formularza CEIDG-1 - wypełnia formularz CEIDG-1 i inne formularze - wie, jak założyć rachunek bankowy - wie, jakie są obowiązki związane ze zgłoszeniem osób podlegających ubezpieczeniom społecznym i zdrowotnym do ZUS - opisuje obowiązki osób podejmujących działalność gospodarczą wynikające z przepisów dotyczących podatku od towarów i usług
144-148	5	Prowadzenie działalności gospodarczej	V.22)	Bieżące obowiązki przedsiębiorcy. Dokumenty w firmie. Kontakty z klientami oraz z urzędem skarbowym, ZUS i innymi urzędami. Zmiany i przekształcenia przedsiębiorstwa.	- wyjaśnia, jakie są podstawowe obowiązki związane z prowadzeniem własnej firmy - wypełnia proste dokumenty związane z prowadzeniem własnej firmy - potrafi utrzymywać kontakty z klientami oraz z urzędem skarbowym, ZUS i innymi urzędami - wyszukuje informacje o obowiązkach osób prowadzących działalność gospodarczą wobec budżetu państwa, ZUS i innych urzędów - dostrzega konieczność wprowadzania zmian w przedsiębiorstwie - analizuje konsekwencje wprowadzonych zmian w przedsiębiorstwie
149-150	2	Zawieszenie i zakończenie działalności gospodarczej	V.22)	Przesłanki zawieszenia działalności gospodarczej. Procedura zawieszenia działalności gospodarczej. Skutki prawne i podatkowe zawieszenia działalności gospodarczej. Procedura odwieszenia działalności gospodarczej. Przesłanki zakończenia działalności gospodarczej. Obowiązki związane z zakończeniem działalności gospodarczej.	- omawia przesłanki zawieszenia działalności gospodarczej - omawia procedurę zawieszenia działalności gospodarczej - przedstawia skutki prawne i podatkowe zawieszenia działalności gospodarczej - omawia procedurę odwieszenia działalności gospodarczej - omawia przesłanki zakończenia działalności gospodarczej - omawia procedurę zakończenia działalności gospodarczej - przedstawia obowiązki związane z zakończeniem działalności gospodarczej

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
Piąty i szósty semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)					
Część III. Finanse osobiste i rynek finansowy – 60 godzin					
151-152	2	Pieniądz	III.11)	Definicja pieniądza. Funkcje pieniądza. Formy pieniądza. Obieg pieniądza w gospodarce. Rola pieniądza w życiu człowieka, funkcjonowaniu przedsiębiorstw oraz gospodarce.	• objaśnia definicję pieniądza • wymienia i objaśnia funkcje pieniądza • wymienia i objaśnia formy pieniądza • przygotowuje argumenty do dyskusji na temat szans i zagrożeń związanych z eliminacją pieniądza gotówkowego i zastąpieniem go pieniądzem elektronicznym • omawia obieg pieniądza w gospodarce • przedstawia obieg pieniądza w gospodarce w postaci schematu • wyjaśnia rolę pieniądza w życiu człowieka oraz w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i całej gospodarki
153-154	2	Rynek finansowy i jego instytucje	III.12)	Pojęcie i funkcje rynku finansowego. Segmenty rynku finansowego. Najważniejsze instytucje rynku finansowego. Narodowy Bank Polski – funkcje i zadania. Organy NBP i ich zadania. Rola NBP w funkcjonowaniu systemu finansowego i gospodarki.	• wyjaśnia, czym jest rynek finansowy • wymienia i opisuje podstawowe segmenty rynku finansowego • wymienia najważniejsze instytucje rynku finansowego i określa ich podstawowe zadania • identyfikuje Narodowy Bank Polski jako bank centralny • wymienia i wyjaśnia najważniejsze funkcje Narodowego Banku Polskiego • wymienia i wyjaśnia najważniejsze zadania Narodowego Banku Polskiego • wymienia i charakteryzuje organy Narodowego Banku Polskiego oraz opisuje ich najważniejsze zadania • wyjaśnia rolę rynku finansowego i jego instytucji w życiu człowieka oraz w funkcjonowaniu przedsiębiorstw i całej gospodarki • wyjaśnia rolę Narodowego Banku Polskiego w życiu człowieka oraz w funkcjonowaniu systemu finansowego i całej gospodarki

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
155-158	4	Inwestowanie na rynku finansowym i związane z tym ryzyko	III.1)	Pojęcie oszczędzania i inwestowania. Cele oszczędzania i inwestowania. Różnice między oszczędzaniem a inwestowaniem. Pojęcie inwestora. Rodzaje inwestycji na rynku finansowym. Pojęcie decyzji finansowej. Pojęcie ryzyka inwestycyjnego. Rodzaje ryzyka inwestycyjnego. Czynniki wpływające na poziom ryzyka inwestycyjnego. Skłonność do ryzyka i jej zróżnicowanie wśród inwestorów. Ocena własnej skłonności do ryzyka. Zależność między ryzykiem a potencjalnym zyskiem. Sposoby ograniczania ryzyka inwestycyjnego.	• wyjaśnia, czym jest oszczędzanie i inwestowanie • wyjaśnia różnice między oszczędzaniem a inwestowaniem • wyjaśnia, czym jest inwestowanie i kim jest inwestor na rynku finansowym • wymienia i charakteryzuje podstawowe rodzaje inwestycji na rynku finansowym • wyjaśnia, czym jest decyzja finansowa • wyjaśnia, czym jest ryzyko inwestycyjne • wymienia i charakteryzuje podstawowe rodzaje ryzyka inwestycyjnego • wymienia i charakteryzuje czynniki wpływające na poziom ryzyka inwestycyjnego • wyjaśnia, czym jest skłonność do ryzyka • wyjaśnia, dlaczego inwestorzy mogą różnić się poziomem skłonności do ryzyka • ocenia własny poziom skłonności do ryzyka inwestycyjnego • wyjaśnia zależność między poziomem ryzyka a możliwością osiągnięcia zysku • wymienia sposoby ograniczania ryzyka inwestycyjnego • dobiera sposoby ograniczania ryzyka do sytuacji konkretnego inwestora • uzasadnia wybór sposobu ograniczania ryzyka inwestycyjnego
159-166	8	Strategie inwestycyjne	III.2) III.3) III.9)	Pojęcie i cele strategii inwestycyjnej. Pojęcie planu oszczędzania i planu inwestowania. Czynniki wpływające na wybór strategii inwestycyjnej: cele inwestora, horyzont inwestycyjny, sytuacja finansowa i skłonność do ryzyka. Podstawowe strategie inwestycyjne. Wykorzystanie sposobów ograniczania ryzyka w strategii inwestycyjnej. Dywersyfikacja ryzyka. Alokacja środków finansowych. Zasady przygotowania planu oszczędzania lub inwestowania. Błędy i pułapki w podejmowaniu decyzji finansowych. Ograniczenia psychologiczne inwestorów i ich wpływ na decyzje inwestycyjne.	• wyjaśnia, czym jest strategia inwestycyjna • wyjaśnia, czym jest plan oszczędzania i czym jest plan inwestowania • wymienia podstawowe zasady budowania strategii inwestycyjnej • wyjaśnia, w jaki sposób sposoby ograniczania ryzyka można wykorzystać w strategii inwestycyjnej • dobiera sposoby ograniczania ryzyka do konkretnej sytuacji inwestora • wyjaśnia, na czym polega dywersyfikacja ryzyka • wyjaśnia znaczenie alokacji środków finansowych w procesie inwestowania • dobiera strategię inwestycyjną do celów, horyzontu inwestycyjnego, sytuacji finansowej i skłonności inwestora do ryzyka • przygotowuje plan oszczędzania lub inwestowania z uwzględnieniem zasady dywersyfikacji ryzyka • wymienia i charakteryzuje najczęstsze błędy i pułapki w podejmowaniu decyzji finansowych • wyjaśnia, w jaki sposób ograniczenia psychologiczne mogą wpływać na decyzje inwestorów • rozpoznaje błędy i pułapki w przykładowych sytuacjach związanych z podejmowaniem decyzji finansowych

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
167-169	3	Instrumenty inwestycyjne	III.5)	Pojęcie instrumentu finansowego i instrumentu inwestycyjnego. Zależność między instrumentem finansowym a instrumentem inwestycyjnym. Formy inwestowania – instrumenty inwestycyjne rynku pieniężnego, instrumenty inwestycyjne rynku kapitałowego i alternatywne formy inwestowania. Charakterystyka wybranych instrumentów inwestycyjnych. Rentowność, ryzyko i płynność instrumentów inwestycyjnych. Porównywanie instrumentów inwestycyjnych pod względem możliwej rentowności, poziomu ryzyka i płynności. Dobór instrumentu inwestycyjnego do sytuacji, celów i strategii inwestora.	• wyjaśnia, czym jest instrument finansowy i czym jest instrument inwestycyjny • wyjaśnia zależność między instrumentem finansowym a instrumentem inwestycyjnym • rozróżnia formy inwestowania na rynku pieniężnym, rynku kapitałowym oraz alternatywne formy inwestowania • wymienia i charakteryzuje podstawowe instrumenty inwestycyjne rynku pieniężnego • wymienia i charakteryzuje podstawowe instrumenty inwestycyjne rynku kapitałowego • wymienia i charakteryzuje podstawowe alternatywne instrumenty inwestycyjne • wyjaśnia, czym jest rentowność instrumentu inwestycyjnego • wyjaśnia, czym jest ryzyko instrumentu inwestycyjnego • ocenia możliwą rentowność, ryzyko i płynność poszczególnych instrumentów inwestycyjnych • porównuje instrumenty inwestycyjne pod względem możliwej rentowności, ryzyka i płynności • dobiera instrument inwestycyjny do sytuacji, celów i strategii inwestora • uzasadnia wybór instrumentu inwestycyjnego
170-174	5	Nabycie instrumentów inwestycyjnych	III.7)	Proces nabywania instrumentów inwestycyjnych. Tradycyjne i elektroniczne sposoby nabywania instrumentów inwestycyjnych. Podmioty rynku finansowego uczestniczące w nabywaniu instrumentów inwestycyjnych. Rachunek maklerski – zasady otwierania i prowadzenia. Warunki prowadzenia rachunków maklerskich. Koszty związane z nabywaniem wybranych instrumentów inwestycyjnych. Informacje i dokumenty, które należy sprawdzić przed nabyciem instrumentu inwestycyjnego. Nabywanie akcji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych. Nabywanie obligacji skarbowych. Nabywanie obligacji korporacyjnych. Nabywanie jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych.	• przedstawia na schemacie proces nabywania instrumentów inwestycyjnych • rozróżnia tradycyjne i elektroniczne sposoby nabywania instrumentów inwestycyjnych • wymienia i charakteryzuje podmioty rynku finansowego uczestniczące w nabywaniu instrumentów inwestycyjnych • wyjaśnia rolę poszczególnych podmiotów w procesie nabywania instrumentów inwestycyjnych • wyjaśnia, czym jest rachunek maklerski i jakie ma znaczenie w nabywaniu wybranych instrumentów inwestycyjnych • wyjaśnia zasady otwierania i prowadzenia rachunku maklerskiego • porównuje warunki prowadzenia różnych rachunków maklerskich • wymienia podstawowe koszty związane z nabywaniem wybranych instrumentów inwestycyjnych • wskazuje informacje i dokumenty, które należy sprawdzić przed nabyciem instrumentu inwestycyjnego • wyjaśnia zasady nabywania akcji spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych • wyjaśnia zasady nabywania obligacji skarbowych • wyjaśnia zasady nabywania obligacji korporacyjnych • wyjaśnia zasady nabywania jednostek uczestnictwa funduszy inwestycyjnych

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
175-177	3	Fundusze inwestycyjne	III.4)	Pojęcie funduszu inwestycyjnego i towarzystwa funduszy inwestycyjnych (TFI). Zasady działania funduszu inwestycyjnego. Rola TFI w tworzeniu i zarządzaniu funduszami inwestycyjnymi. Uczestnik funduszu inwestycyjnego. Jednostka uczestnictwa – pojęcie i zasady wyceny. Nabywanie i odkupywanie (umarzanie) jednostek uczestnictwa. Opłaty związane z nabywaniem i odkupywaniem jednostek uczestnictwa. Rodzaje funduszy inwestycyjnych. Sposoby inwestowania środków przez fundusze. Potencjalne zyski i ryzyko strat związane z inwestowaniem w fundusze. Czynniki wpływające na wybór rodzaju funduszu inwestycyjnego.	• wyjaśnia, czym jest fundusz inwestycyjny i czym jest towarzystwo funduszy inwestycyjnych (TFI) • wyjaśnia rolę towarzystwa funduszy inwestycyjnych w tworzeniu i zarządzaniu funduszami inwestycyjnymi • wyjaśnia, na czym polega inwestowanie za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • wyjaśnia, kim jest uczestnik funduszu inwestycyjnego • wyjaśnia, czym jest jednostka uczestnictwa • wyjaśnia, na czym polega wycena jednostki uczestnictwa • wyjaśnia, na czym polega nabywanie i odkupywanie (umarzanie) jednostek uczestnictwa • identyfikuje opłaty związane z nabywaniem i odkupywaniem jednostek uczestnictwa • wyjaśnia wpływ opłat na wynik inwestycji w fundusz • wymienia i charakteryzuje podstawowe rodzaje funduszy inwestycyjnych • wyjaśnia, w jakie aktywa mogą inwestować poszczególne rodzaje funduszy • wyjaśnia, od czego zależy możliwość osiągnięcia zysku i wystąpienia straty w funduszu inwestycyjnym • porównuje potencjalne zyski i ryzyko strat związane z różnymi rodzajami funduszy inwestycyjnych • dobiera rodzaj funduszu inwestycyjnego do celów, horyzontu inwestycyjnego, sytuacji finansowej i skłonności inwestora do ryzyka • uzasadnia wybór rodzaju funduszu inwestycyjnego

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
178-183	6	Wybór akcji przez inwestorów giełdowych	III.8)	Cele wyboru akcji przez inwestorów giełdowych: osiągnięcie założonego poziomu zysku, uzyskanie dochodu z dywidend, wzrost wartości zainwestowanych środków w określonym czasie, ograniczenie ryzyka przy założonym poziomie oczekiwanej stopy zwrotu oraz inne cele inwestycyjne. Kryteria wyboru akcji przez inwestorów giełdowych: sytuacja finansowa spółki, osiągnięte wyniki finansowe, perspektywy rozwoju spółki i branży, poziom zadłużenia, wysokość i stabilność wypłacanych dywidend, wycena akcji, zachowanie kursu akcji oraz sytuacja na rynku i w gospodarce. Metody wyboru akcji – analiza fundamentalna i analiza techniczna. Zalety i ograniczenia poszczególnych metod. Wykorzystanie informacji o spółkach i rynku przy wyborze akcji. Wybór akcji do portfela inwestycyjnego. Alokacja środków finansowych w wybrane akcje i inne instrumenty notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych. Symulowane inwestowanie na giełdzie. Analiza wyników symulowanej inwestycji.	• wyjaśnia, na czym polega wybór akcji przez inwestora giełdowego • wymienia i charakteryzuje cele wyboru akcji przez inwestorów giełdowych • wymienia i charakteryzuje kryteria wyboru akcji • wyjaśnia, na czym polega analiza fundamentalna • wyjaśnia, na czym polega analiza techniczna • wskazuje zalety i ograniczenia analizy fundamentalnej • wskazuje zalety i ograniczenia analizy technicznej • porównuje analizę fundamentalną i analizę techniczną jako metody wyboru akcji • dobiera metodę wyboru akcji do określonego celu i sytuacji inwestora • wykorzystuje informacje o spółkach i rynku do wyboru akcji • wybiera akcje do symulowanego portfela inwestycyjnego na podstawie określonych kryteriów • przeprowadza symulowaną alokację środków finansowych w wybrane akcje i inne instrumenty notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych • uzasadnia wybór instrumentów i sposób alokacji środków w symulowanym portfelu inwestycyjnym • analizuje wyniki symulowanej inwestycji • wyciąga wnioski na podstawie wyników symulowanej inwestycji

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
184-188	5	Samodzielne inwestowanie na giełdzie a inwestowanie w fundusz inwestycyjny	III.6)	Samodzielne inwestowanie na giełdzie a inwestowanie za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego. Czynniki wpływające na wybór sposobu inwestowania: wiedza i doświadczenie inwestora, dostępny czas, wysokość środków, cel i horyzont inwestycyjny, skłonność do ryzyka, oczekiwany poziom zaangażowania oraz akceptowany poziom kosztów. Porównanie potencjalnych zysków, ryzyka, kosztów i możliwości dywersyfikacji. Zalety i wady samodzielnego inwestowania na giełdzie. Zalety i wady inwestowania w fundusz inwestycyjny. Wybór sposobu inwestowania odpowiedniego do sytuacji inwestora.	• wyjaśnia, na czym polega samodzielne inwestowanie na giełdzie oraz inwestowanie za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • wymienia i charakteryzuje czynniki wpływające na wybór sposobu inwestowania • porównuje wymagania dotyczące wiedzy, doświadczenia, czasu i zaangażowania inwestora przy obu sposobach inwestowania • porównuje potencjalne zyski i ryzyko związane z samodzielnym inwestowaniem na giełdzie i inwestowaniem za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • porównuje koszty obu sposobów inwestowania • porównuje możliwości dywersyfikacji środków przy obu sposobach inwestowania • wymienia i charakteryzuje zalety samodzielnego inwestowania na giełdzie • wymienia i charakteryzuje wady samodzielnego inwestowania na giełdzie • wymienia i charakteryzuje zalety inwestowania za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • wymienia i charakteryzuje wady inwestowania za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • dobiera sposób inwestowania adekwatny do sytuacji, celów i strategii inwestora • uzasadnia wybór samodzielnego inwestowania na giełdzie lub inwestowania za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego • przedstawia argumenty za i przeciw samodzielnemu inwestowaniu na giełdzie oraz inwestowaniu za pośrednictwem funduszu inwestycyjnego i uczestniczy w dyskusji na ten temat

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
189-194	6	Ubezpieczenia	III.10)	Pojęcie i funkcje ubezpieczenia. Umowa ubezpieczenia i jej elementy. Zawarcie umowy ubezpieczenia. Polisa i inne dokumenty potwierdzające zawarcie umowy ubezpieczenia. Podział ubezpieczeń na obowiązkowe i dobrowolne oraz osobowe i majątkowe. Podstawowe rodzaje ubezpieczeń: ubezpieczenia na życie, ubezpieczenia od następstw nieszczęśliwych wypadków (NNW), ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej (OC), ubezpieczenia mienia, w tym ubezpieczenia mieszkania, domu i samochodu, oraz ubezpieczenia turystyczne. Zróżnicowanie zakresu ochrony w ramach poszczególnych rodzajów ubezpieczeń na przykładzie ubezpieczenia samochodu OC i autocasco (AC). Karta produktu ubezpieczeniowego i informacje w niej zawarte. Ogólne warunki ubezpieczenia (OWU) i informacje w nich zawarte. Zakres ochrony ubezpieczeniowej. Suma ubezpieczenia i składka ubezpieczeniowa. Wyłączenia i ograniczenia odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń. Analiza karty produktu ubezpieczeniowego, OWU oraz polisy na przykładzie ubezpieczenia na życie, NNW lub ubezpieczenia turystycznego. Potrzeby ubezpieczeniowe i dobór ubezpieczenia do potrzeb ubezpieczonego. Ocena przydatności ubezpieczenia do potrzeb ubezpieczonego.	• wyjaśnia, czym jest ubezpieczenie i jakie pełni funkcje • wyjaśnia, czym jest umowa ubezpieczenia, wymienia jej podstawowe elementy, wyjaśnia, jak dochodzi do jej zawarcia, oraz wymienia dokumenty potwierdzające zawarcie umowy ubezpieczenia • przedstawia na schemacie proces zawarcia umowy ubezpieczenia • wymienia i charakteryzuje podstawowe rodzaje ubezpieczeń • rozróżnia ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne • rozróżnia ubezpieczenia osobowe i majątkowe • wyjaśnia, czym charakteryzują się ubezpieczenia na życie, NNW, OC, ubezpieczenia mienia i ubezpieczenia turystyczne • wyjaśnia różnicę między ubezpieczeniem OC a autocasco (AC) • wyjaśnia, czym jest karta produktu ubezpieczeniowego, gdzie można ją znaleźć i jakie informacje zawiera • analizuje kartę produktu ubezpieczeniowego • wyjaśnia, czym są ogólne warunki ubezpieczenia (OWU), gdzie można je znaleźć i jakie informacje zawierają • analizuje informacje zawarte w OWU • wyjaśnia, czym jest polisa i jakie jest jej znaczenie jako dokumentu potwierdzającego zawarcie umowy ubezpieczenia • analizuje polisę i interpretuje zawarte w niej informacje • wyjaśnia, co obejmuje zakres ochrony ubezpieczeniowej • wyjaśnia, czym są suma ubezpieczenia i składka ubezpieczeniowa • wyjaśnia różnicę między wyłączeniem a ograniczeniem odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń • wyszukuje informacje o wyłączeniach i ograniczeniach odpowiedzialności zakładu ubezpieczeń • określa potrzeby ubezpieczeniowe w przykładowych sytuacjach życiowych • dobiera rodzaj ubezpieczenia do potrzeb ubezpieczonego • określa potrzeby ubezpieczeniowe swoje i swojej rodziny • ocenia przydatność wybranego ubezpieczenia do potrzeb ubezpieczeniowych swoich i swojej rodziny • dobiera ubezpieczenia do potrzeb ubezpieczeniowych swoich i swojej rodziny

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
195-200	6	Podatki	III.13)	Pojęcie i funkcje podatków. Cechy podatku. Prawo podatkowe i jego źródła. Podstawowe pojęcia prawa podatkowego: podatnik, płatnik, inkasent, obowiązek podatkowy, zobowiązanie podatkowe i organ podatkowy. Organy podatkowe pierwszej i drugiej instancji. Odpowiedzialność za zobowiązania podatkowe. Podatki istniejące w Polsce i ich klasyfikacje: podatki bezpośrednie i pośrednie, podatki państwowe i samorządowe, podatki dochodowe i majątkowe. Podstawowe obowiązki podatkowe przedsiębiorców i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej. Deklaracje i ewidencje podatkowe. Wpływ podatków na budżet gospodarstwa domowego. Wpływ podatków na koszty, ceny, dochody i decyzje przedsiębiorstw. Podatki jako źródło dochodów budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego. Wpływ podatków na konsumpcję, oszczędności, inwestycje i aktywność gospodarczą oraz gospodarkę kraju.	• wyjaśnia, czym jest podatek i jakie pełni funkcje • wymienia i charakteryzuje podstawowe cechy podatku • wyjaśnia, czym jest prawo podatkowe, wskazuje jego podstawowe źródła i korzysta z nich • wyjaśnia pojęcia: podatnik, płatnik, inkasent, obowiązek podatkowy, zobowiązanie podatkowe i organ podatkowy • rozróżnia organy podatkowe pierwszej i drugiej instancji oraz wskazuje ich podstawowe zadania • wyjaśnia zasady odpowiedzialności za zobowiązania podatkowe • wymienia podatki występujące w Polsce • klasyfikuje podatki na bezpośrednie i pośrednie • klasyfikuje podatki na państwowe i samorządowe • klasyfikuje podatki na dochodowe i majątkowe • wyjaśnia różnice między podatkami bezpośrednimi i pośrednimi, państwowymi i samorządowymi oraz dochodowymi i majątkowymi • podaje przykłady podatków należących do poszczególnych grup • wymienia podstawowe obowiązki podatkowe przedsiębiorców i osób fizycznych nieprowadzących działalności gospodarczej • wyjaśnia znaczenie deklaracji i ewidencji podatkowych • wyjaśnia wpływ podatków na budżet gospodarstwa domowego • wyjaśnia wpływ podatków na koszty, ceny, dochody i decyzje przedsiębiorstw • wyjaśnia wpływ podatków na dochody budżetu państwa i jednostek samorządu terytorialnego • wyjaśnia wpływ podatków na konsumpcję, oszczędności, inwestycje i aktywność gospodarczą • wyjaśnia wpływ podatków na gospodarkę kraju • na podstawie opisu sytuacji analizuje wpływ podatków na sytuację gospodarstwa domowego, przedsiębiorstwa i gospodarki kraju

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
201-204	4	Ochrona konsumenta na rynku finansowym	III.15)	Pojęcie konsumenta na rynku finansowym. Prawa konsumenta korzystającego z usług finansowych. Obowiązki podmiotów świadczących usługi finansowe na rzecz konsumentów. Niewykonanie obowiązków wobec konsumentów przez podmioty świadczące usługi finansowe. Sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym: korzystanie z praw konsumenta, reklamacja usługi finansowej, pomoc instytucji chroniących konsumentów, pozasądowe rozwiązywanie sporów oraz dochodzenie roszczeń na drodze sądowej. Instytucje chroniące konsumentów na rynku finansowym i zakres ich działania: Rzecznik Finansowy, Komisja Nadzoru Finansowego, Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów, miejscy i powiatowi rzecznicy konsumentów, Bankowy Fundusz Gwarancyjny oraz Ubezpieczeniowy Fundusz Gwarancyjny. Rzecznik Finansowy – zadania, uprawnienia i formy pomocy konsumentom. Korzystanie z praw chroniących konsumentów na rynku finansowym. Reklamacja usługi finansowej – zasady, sposób złożenia i elementy reklamacji. Dalsze działania konsumenta w przypadku nieuwzględnienia reklamacji.	• wyjaśnia, kim jest konsument na rynku finansowym • wymienia sposoby ochrony konsumenta na rynku finansowym • wymienia i charakteryzuje podstawowe prawa konsumenta korzystającego z usług finansowych • wymienia podstawowe obowiązki podmiotów świadczących usługi finansowe na rzecz konsumentów • rozpoznaje przypadki niewykonania lub nienależytego wykonania obowiązków wobec konsumentów przez podmioty świadczące usługi finansowe • charakteryzuje instytucje chroniące konsumentów na rynku finansowym i wskazuje zakres ich działania • wyjaśnia zadania, uprawnienia i formy pomocy Rzecznika Finansowego • wskazuje, w jakich sytuacjach konsument może zwrócić się o pomoc do Rzecznika Finansowego • korzysta z praw chroniących konsumentów na rynku finansowym • wyjaśnia, na czym może polegać naruszenie interesu konsumenta przez podmiot świadczący usługi finansowe • wyjaśnia, czym jest reklamacja usługi finansowej, i wymienia jej podstawowe elementy • potrafi złożyć reklamację w instytucji finansowej • określa dalsze możliwości działania konsumenta w przypadku nieuwzględnienia reklamacji • potrafi przygotować wystąpienie do Rzecznika Finansowego na przykładzie problemu dotyczącego wybranego produktu finansowego • wyjaśnia, na czym polegają pozasądowe sposoby rozwiązywania sporów z instytucją finansową • wyjaśnia możliwości dochodzenia roszczeń na drodze sądowej • dobiera działanie adekwatne do sytuacji, w której doszło do naruszenia interesu konsumenta na rynku finansowym

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
205-210	6	Zasady zrównoważonych finansów	III.14)	Pojęcie zrównoważonego rozwoju i jego znaczenie dla gospodarki i społeczeństwa. Cele zrównoważonego rozwoju Organizacji Narodów Zjednoczonych (SDGs) i znaczenie finansowania działań służących ich realizacji. Pojęcie i podstawowe zasady zrównoważonych finansów (uwzględnianie długoterminowych skutków ekonomicznych, środowiskowych i społecznych decyzji finansowych, odpowiedzialne gospodarowanie kapitałem oraz uwzględnianie ryzyka środowiskowego, społecznego i związanego z ładem korporacyjnym). Czynniki środowiskowe, społeczne i związane z ładem korporacyjnym (ESG) uwzględniane w decyzjach finansowych. Przykłady zrównoważonych produktów i usług finansowych, w tym zielonych kredytów, zielonych obligacji i inwestycji uwzględniających czynniki ESG. Greenwashing – pozorne przedstawianie produktów, usług lub działalności jako zgodnych z zasadami zrównoważonego rozwoju. Rozpoznawanie przykładów greenwashingu. Uwzględnianie zasad zrównoważonych finansów w decyzjach gospodarstw domowych, przedsiębiorstw, inwestorów i instytucji finansowych oraz znaczenie tych decyzji dla środowiska, społeczeństwa i gospodarki.	• wyjaśnia, czym jest zrównoważony rozwój i wymienia jego trzy podstawowe aspekty: środowiskowy, społeczny i gospodarczy • wyjaśnia, czym są cele zrównoważonego rozwoju Organizacji Narodów Zjednoczonych (SDGs) • wyjaśnia, czym są zrównoważone finanse • wymienia i wyjaśnia podstawowe zasady zrównoważonych finansów • wyjaśnia znaczenie uwzględniania długoterminowych skutków ekonomicznych, środowiskowych i społecznych w decyzjach finansowych • wyjaśnia skrót ESG i charakteryzuje czynniki środowiskowe, społeczne i związane z ładem korporacyjnym • wskazuje przykłady uwzględniania czynników ESG w decyzjach finansowych • wskazuje przykłady zrównoważonych produktów i usług finansowych, w tym zielonych kredytów, zielonych obligacji i inwestycji uwzględniających czynniki ESG • wskazuje przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów przez gospodarstwa domowe, przedsiębiorstwa, inwestorów i instytucje finansowe • wyjaśnia znaczenie odpowiedzialnego gospodarowania kapitałem dla środowiska, społeczeństwa i gospodarki • wyjaśnia, w jaki sposób finansowanie działań służących realizacji celów zrównoważonego rozwoju może wpływać na gospodarkę i społeczeństwo • rozpoznaje przykłady greenwashingu i wyjaśnia, na czym polega ta praktyka • wyjaśnia znaczenie przeciwdziałania greenwashingowi dla konsumentów i inwestorów • na podstawie opisu sytuacji wskazuje rozwiązania zgodne z zasadami zrównoważonych finansów i uzasadnia ich wybór • wskazuje przykłady stosowania zasad zrównoważonych finansów i rozumie ich znaczenie

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
Siódmy semestr nauczania (2 godziny tygodniowo)					
Część IV. Rynek pracy i zatrudnienie – 30 godzin					
211-213	3	Rynek pracy	IV.1) IV.2)	Pojęcie rynku pracy. Popyt na pracę i podaż pracy. Zasoby pracy i aktywność zawodowa. Podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy: współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia. Mechanizm popytu i podaży na rynku pracy. Czynniki wpływające na popyt na pracę i podaż pracy. Równowaga na rynku pracy. Zmiany sytuacji na rynku pracy.	• wyjaśnia, czym jest rynek pracy • wyjaśnia pojęcia popytu na pracę, podaży pracy, zasobów pracy i aktywności zawodowej • wyjaśnia mechanizm popytu i podaży na rynku pracy • wskazuje czynniki wpływające na popyt na pracę i podaż pracy • wyjaśnia mechanizm funkcjonowania rynku pracy • wyjaśnia, na czym polega równowaga na rynku pracy • wyjaśnia, czym są współczynnik aktywności zawodowej, wskaźnik zatrudnienia i stopa bezrobocia • oblicza podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy na podstawie przedstawionych danych • analizuje podstawowe mierniki i wskaźniki rynku pracy • interpretuje dane dotyczące sytuacji na rynku pracy
214-216	3	Aktywizacja zasobów pracy, bezrobocie i przeciwdziałanie bezrobociu	IV.3)	Aktywizacja zasobów pracy. Pojęcie i rodzaje bezrobocia. Przyczyny i skutki bezrobocia. Formy aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych. Działania państwa i instytucji rynku pracy służące ograniczaniu bezrobocia. Aktywizacja zawodowa osób z niepełnosprawnościami.	• wyjaśnia, na czym polega aktywizacja zasobów pracy • wyjaśnia pojęcie bezrobocia • rozróżnia podstawowe rodzaje bezrobocia • wskazuje przyczyny i skutki bezrobocia • wymienia i charakteryzuje podstawowe formy aktywizacji zawodowej osób bezrobotnych • wyjaśnia rolę państwa i instytucji rynku pracy w aktywizacji zasobów pracy i przeciwdziałaniu bezrobociu • wskazuje działania służące aktywizacji zawodowej osób z niepełnosprawnościami • wskazuje instytucje działające na rzecz aktywizacji zawodowej osób z niepełnosprawnościami • analizuje działania państwa i instytucji rynku pracy służące ograniczaniu bezrobocia • na podstawie opisu sytuacji dobiera działania służące aktywizacji zawodowej i przeciwdziałaniu bezrobociu • analizuje działania służące aktywizacji zawodowej osób z niepełnosprawnościami • na podstawie opisu sytuacji dobiera działania służące aktywizacji zawodowej osób z niepełnosprawnościami

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
217-219	3	Aktywność zawodowa i planowanie kariery zawodowej	IV.4) IV.5)	Motywy aktywności zawodowej człowieka. Znaczenie pracy w życiu człowieka. Kompetencje, kwalifikacje, zainteresowania i predyspozycje zawodowe. Mocne i słabe strony. Szanse i możliwości oraz zagrożenia rozwoju kariery zawodowej. Cele zawodowe. Planowanie kariery zawodowej. Uczenie się przez całe życie. Możliwości rozwoju kariery zawodowej na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym.	- wymienia, opisuje i rozpoznaje motywy aktywności zawodowej człowieka - wyjaśnia znaczenie pracy w życiu człowieka - rozdziela kompetencje, kwalifikacje, zainteresowania i predyspozycje zawodowe - analizuje swoje mocne i słabe strony z punktu widzenia rozwoju swojej kariery zawodowej - analizuje szanse i możliwości oraz zagrożenia rozwoju swojej kariery zawodowej - określa swoje zainteresowania, kompetencje i możliwości rozwoju zawodowego - określa swoje cele zawodowe - planuje rozwój swojej kariery zawodowej - wyjaśnia znaczenie uczenia się przez całe życie dla rozwoju kariery zawodowej - analizuje możliwości rozwoju swojej kariery zawodowej na rynku lokalnym, regionalnym, krajowym i międzynarodowym
220-221	2	Zdobywanie doświadczenia zawodowego przed podjęciem pierwszej pracy	IV.6) IV.11) IV.12)	Znaczenie doświadczenia zawodowego dla rozwoju kariery zawodowej. Wolontariat, praktyka, staż oraz praca wakacyjna i weekendowa jako formy zdobywania doświadczenia zawodowego. Inne sposoby zdobywania doświadczenia zawodowego i rozwijania kompetencji, w tym udział w projektach szkolnych i społecznych, realizacja własnych projektów, aktywność internetowa oraz pomoc w prowadzeniu rodzinnego przedsiębiorstwa lub gospodarstwa rolnego. Poszukiwanie możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego. Dokumentowanie zdobytego doświadczenia zawodowego.	- wyjaśnia znaczenie doświadczenia zawodowego dla rozwoju kariery zawodowej - wyjaśnia, czym jest wolontariat i jakie znaczenie może mieć dla zdobywania doświadczenia zawodowego i rozwijania kompetencji - rozdziela różne sposoby zdobywania doświadczenia zawodowego i rozwijania kompetencji - dokonyuje samooceny z punktu widzenia możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego - wyszukuje możliwości zdobycia doświadczenia zawodowego i rozwijania kompetencji - ocenia przydatność różnych sposobów zdobywania doświadczenia zawodowego z punktu widzenia własnego rozwoju zawodowego - znajduje możliwość zdobycia doświadczenia zawodowego w formie wolontariatu zgodnego ze swoimi zainteresowaniami i kompetencjami lub odbywa wizytę u potencjalnego pracodawcy w celu uzyskania informacji na temat oczekiwań pracodawców wobec pracowników i potrzeb rynku pracy - przygotowuje sprawozdanie z pracy w formie wolontariatu lub raport na temat oczekiwań pracodawcy wobec pracowników po wizycie u pracodawcy

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Uczeń: Szczegółowe efekty kształcenia
222-225	4	Poszukiwanie pracy i dobór pracowników	IV.7) IV.8) IV.9) IV.10)	Metody poszukiwania pracy oraz ocena ich przydatności i efektywności, w tym korzystanie z portali z ofertami pracy, stron internetowych pracodawców, urzędów pracy, agencji zatrudnienia, serwisów o charakterze zawodowym, takich jak LinkedIn, sieci kontaktów oraz bezpośredniego kontaktu z pracodawcą. Oferty pracy – wyszukiwanie, analiza i ocena pod kątem własnych kompetencji, kwalifikacji, zainteresowań i planów zawodowych. Dokumenty aplikacyjne – rodzaje, zasady przygotowania i dostosowanie do konkretnej oferty pracy. Dobór pracowników – rekrutacja i selekcja. Metody doboru pracowników i możliwości ich zastosowania, w tym analiza dokumentów aplikacyjnych, rozmowa kwalifikacyjna, testy kompetencji i wiedzy, zadania praktyczne, assessment center oraz sprawdzanie referencji. Rozmowa kwalifikacyjna z perspektywy kandydata i pracodawcy. Przygotowanie, przebieg i zasady prowadzenia rozmowy kwalifikacyjnej. Najczęstsze błędy popełniane podczas rozmowy kwalifikacyjnej. Symulacja procesu rekrutacyjnego – analiza oferty pracy, przygotowanie dokumentów aplikacyjnych oraz udział w rozmowie kwalifikacyjnej w roli kandydata i pracodawcy.	- wymienia i rozróżnia metody poszukiwania pracy - wskazuje źródła ofert pracy - wyszukuje oferty odpowiadające jego kompetencjom, kwalifikacjom, zainteresowaniom i planom zawodowym - ocenia przydatność i efektywność różnych metod poszukiwania pracy z punktu widzenia własnej ścieżki rozwoju zawodowego - analizuje oferty pracy pod kątem własnych kompetencji, kwalifikacji, zainteresowań i planów zawodowych - przygotowuje ofertę pracy na podstawie przedstawionych wytycznych - dostosowuje dokumenty aplikacyjne do konkretnej oferty pracy i oczekiwań pracodawcy - wyjaśnia, czym jest rekrutacja, a czym selekcja - wymienia i rozpoznaje różne metody doboru pracowników - wskazuje możliwości zastosowania poszczególnych metod doboru pracowników - wskazuje wady i zalety różnych metod doboru pracowników - przygotowuje się do rozmowy kwalifikacyjnej jako kandydat do pracy - przygotowuje rozmowę kwalifikacyjną jako pracodawca - uczestniczy w symulowanej rozmowie kwalifikacyjnej zarówno jako kandydat do pracy, jak i jako pracodawca - rozpoznaje błędy popełniane podczas rozmowy kwalifikacyjnej zarówno przez kandydata do pracy, jak i przez pracodawcę - wskazuje sposoby wyeliminowania błędów popełnianych podczas rozmowy kwalifikacyjnej

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
226-228	3	Formy zatrudnienia	IV.13)	Formy zatrudnienia: stosunek pracy, umowy cywilnoprawne i samozatrudnienie (B2B). Umowa o pracę – rodzaje i podstawowe elementy umowy. Umowy cywilnoprawne – umowa-zlecenia i umowa o dzieło. Samozatrudnienie (współpraca B2B) – istota i podstawowe cechy. Różnice między stosunkiem pracy, umowami cywilnoprawnymi a samozatrudnieniem (B2B). Korzyści i konsekwencje wyboru poszczególnych form zatrudnienia dla pracownika i pracodawcy. Dobór formy zatrudnienia do rodzaju wykonywanej pracy oraz sytuacji pracownika i pracodawcy. Analiza przykładowych umów i sytuacji oraz wybór odpowiedniej formy zatrudnienia.	- rozróżnia formy zatrudnienia: stosunek pracy, umowy cywilnoprawne i samozatrudnienie (B2B) - wyjaśnia, na czym polega stosunek pracy - wymienia i charakteryzuje podstawowe rodzaje umów o pracę - wskazuje podstawowe elementy umowy o pracę - sporządza umowę o pracę na podstawie otrzymanych informacji - wyjaśnia, na czym polega zatrudnienie na podstawie umowy cywilnoprawnej - rozróżnia umowę-zlecenie i umowę o dzieło - wskazuje podstawowe elementy umowy-zlecenia i umowy o dzieło - wyjaśnia, na czym polega samozatrudnienie (współpraca B2B) - wskazuje podstawowe cechy samozatrudnienia (B2B) - porównuje stosunek pracy, umowy cywilnoprawne i samozatrudnienie (B2B) - wskazuje korzyści i konsekwencje wyboru poszczególnych form zatrudnienia dla pracownika i pracodawcy - dobiera formę zatrudnienia do rodzaju wykonywanej pracy oraz sytuacji pracownika i pracodawcy - analizuje przykładowe umowy i sytuacje oraz wybiera odpowiednią formę zatrudnienia

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
229-233	5	Prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy	IV.14)	Podstawowe prawa i obowiązki pracownika (m.in. prawo do wynagrodzenia, wypoczynku, bezpiecznych i higienicznych warunków pracy, równego traktowania i poszanowania godności oraz obowiązek sumiennego i starannego wykonywania pracy, przestrzegania ustalonego czasu pracy, organizacji i porządku pracy oraz przepisów BHP). Podstawowe prawa i obowiązki pracodawcy (m.in. prawo do organizowania pracy, wydawania poleceń dotyczących pracy i egzekwowania obowiązków pracowniczych oraz obowiązek terminowej wypłaty wynagrodzenia, zapewnienia bezpiecznych i higienicznych warunków pracy, równego traktowania i poszanowania godności pracownika). Czas pracy (normy czasu pracy, okres rozliczeniowy, praca w godzinach nadliczbowych i obowiązek przestrzegania ustalonego czasu pracy). Urlopy pracownicze (rodzaje urlopów, urlop wypoczynkowy i jego wymiar). Szczególne uprawnienia pracowników związane z rodzicielstwem. Uprawnienia pracownika młodocianego (normy czasu pracy i zasady udzielania urlopów). Bezpieczeństwo i higiena pracy – obowiązki pracodawcy i pracownika. Motywowanie i docenianie pracowników. Ochrona praw pracownika. Nawiązanie i ustanie stosunku pracy. Sposoby rozwiązania stosunku pracy (rozwiązanie za porozumieniem stron, wypowiedzenie oraz rozwiązanie bez wypowiedzenia). Wygaśnięcie stosunku pracy. Świadcstwo pracy i jego znaczenie dla pracownika.	• wyjaśnia, z czego wynikają prawa i obowiązki pracownika i pracodawcy • wskazuje podstawowe prawa i obowiązki pracownika oraz pracodawcy • wyjaśnia, na czym polega obowiązek pracodawcy zapewnienia pracownikowi bezpiecznych i higienicznych warunków pracy • wskazuje obowiązki pracownika w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy • wyjaśnia, na czym polega obowiązek przestrzegania ustalonego czasu pracy • wymienia podstawowe normy czasu pracy oraz wyjaśnia pojęcie okresu rozliczeniowego i pracy w godzinach nadliczbowych • wymienia rodzaje urlopów przysługujących pracownikowi • na podstawie Kodeksu pracy oblicza wymiar urlopu wypoczynkowego oraz urlopów związanych z rodzicielstwem • wyszukuje w Kodeksie pracy informacje dotyczące norm czasu pracy pracowników i pracowników młodocianych • wyszukuje w Kodeksie pracy informacje dotyczące zasad udzielania urlopów wypoczynkowych pracownikom i pracownikom młodocianym • wyszukuje w Kodeksie pracy informacje dotyczące obowiązków pracownika i pracodawcy w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy • podaje przykłady płacowych i pozapłacowych narzędzi motywowania pracowników • korzysta z Kodeksu pracy w celu wyszukania informacji dotyczących praw i obowiązków pracownika i pracodawcy • wymienia sposoby rozwiązania stosunku pracy • rozróżnia rozwiązanie stosunku pracy za porozumieniem stron, za wypowiedzeniem i bez wypowiedzenia • ustala na podstawie przepisów Kodeksu pracy termin rozwiązania umowy o pracę, która została wypowiedziana • wyjaśnia znaczenie świadectwa pracy • odczytuje informacje ze świadectwa pracy

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
234-238	5	Wynagrodzenia	IV.15)	Pojęcie i ogólne zasady ustalania wynagrodzenia za pracę. Systemy wynagradzania (czasowy, akordowy, prowizyjny i mieszany). Rodzaje i składniki wynagrodzenia (wynagrodzenie zasadnicze, składniki dodatkowe, stałe i zmienne składniki wynagrodzenia oraz świadczenia pozapłacowe). Minimalne wynagrodzenie za pracę. Składowe kosztów pracy ponoszonych przez pracodawcę. Składki na ubezpieczenia społeczne i zdrowotne oraz zaliczka na podatek dochodowy. Potrącenia z wynagrodzenia (obligatoryjne i dobrowolne). Obliczanie wynagrodzenia netto na podstawie wynagrodzenia brutto. Analiza przykładowych wynagrodzeń i porównywanie ich wysokości z uwzględnieniem systemu wynagradzania, rodzaju wykonywanej pracy i kwalifikacji pracownika.	• wyjaśnia, czym jest wynagrodzenie za pracę • rozróżnia systemy wynagradzania: czasowy, akordowy, prowizyjny i mieszany • charakteryzuje poszczególne systemy wynagradzania i wskazuje możliwości ich zastosowania • rozróżnia podstawowe rodzaje i składniki wynagrodzenia • rozróżnia stałe i zmienne składniki wynagrodzenia • podaje przykłady świadczeń pozapłacowych • wyjaśnia znaczenie minimalnego wynagrodzenia za pracę • identyfikuje podstawowe składowe kosztów pracy ponoszonych przez pracodawcę • rozróżnia składki na ubezpieczenia społeczne, składkę na ubezpieczenie zdrowotne oraz zaliczkę na podatek dochodowy • rozróżnia potrącenia obligatoryjne i dobrowolne z wynagrodzenia • wyjaśnia, jakie elementy wpływają na różnicę między wynagrodzeniem brutto a netto • oblicza wynagrodzenie netto na podstawie wynagrodzenia brutto • analizuje przykładowe wynagrodzenia z uwzględnieniem systemu wynagradzania, rodzaju wykonywanej pracy i kwalifikacji pracownika • porównuje wynagrodzenia uzyskiwane w różnych systemach wynagradzania • ocenia wysokość wynagrodzenia z uwzględnieniem rodzaju wykonywanej pracy, kwalifikacji i doświadczenia pracownika
239	1	Mobbing	IV.17)	Pojęcie mobbingu i jego cechy. Przejawy i przykłady zachowań noszących znamiona mobbingu. Skutki mobbingu dla pracownika i organizacji. Sposoby przeciwdziałania mobbingowi w miejscu pracy. Możliwości zgłaszania mobbingu i innych nadużyć w miejscu pracy. Rola pracodawcy w przeciwdziałaniu mobbingowi. Odpowiedzialność pracodawcy za mobbing. Roszczenia pracownika poddanego mobbingowi oraz sposoby ich dochodzenia.	• wyjaśnia, czym jest mobbing • wymienia cechy mobbingu • rozpoznaje zachowania noszące znamiona mobbingu • wskazuje skutki mobbingu dla pracownika i pracodawcy • wyjaśnia odpowiedzialność pracodawcy za mobbing • wskazuje roszczenia przysługujące pracownikowi poddanemu mobbingowi • wskazuje sposoby dochodzenia roszczeń związanych z mobbingiem • wskazuje sposoby przeciwdziałania mobbingowi w miejscu pracy • wskazuje możliwości zgłaszania mobbingu i innych nadużyć w miejscu pracy

Lp.	Liczba godzin	Temat	Ogólne efekty kształcenia	Materiał nauczania	Szczegółowe efekty kształcenia Uczeń:
240	1	Kodeks etyki	IV.16)	Pojęcie i znaczenie kodeksu etyki w przedsiębiorstwie. Zasady i wartości etyczne obowiązujące w przedsiębiorstwie. Kodeks etyki a relacje pracowników, pracodawcy, klientów i kontrahentów. Przykłady zachowań zgodnych i niezgodnych z zasadami etyki zawodowej. Konsekwencje naruszania zasad określonych w kodeksie etyki. Analiza kodeksu etyki wybranego przedsiębiorstwa.	• wyjaśnia, czym jest kodeks etyki przedsiębiorstwa • wyjaśnia znaczenie kodeksu etyki w działalności przedsiębiorstwa • wymienia podstawowe zasady i wartości etyczne obowiązujące w przedsiębiorstwie • rozpoznaje zachowania zgodne i niezgodne z zasadami etyki zawodowej • wskazuje konsekwencje naruszania zasad określonych w kodeksie etyki • analizuje kodeks etyki wybranego przedsiębiorstwa