

Wymagania edukacyjne na poszczególne oceny z przedmiotuPlanowanie przedsięwzięć gospodarczych.....

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopełniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
1.Organizacja planowania w jednostkach gospodarczych	<ul style="list-style-type: none"> -podaje pojęcie planowania -wymienia funkcje planowania - zna rodzaje planowania, -wymienia metody planowania, - wymienia rodzaje planów 	<ul style="list-style-type: none"> - wymienia funkcje planowania w przedsiębiorstwie, - wymienia etapy planowania charakteryzuje -potrafi rozpoznać konkretne plany, -rozdzieli metody planowania 	<ul style="list-style-type: none"> -wyliczy metody planowania, -wskazuje metody planowania, -potrafi porównać metody planowania między sobą, -opisuje metody planowania, -potrafi scharakteryzować metody planowania, -opisać części składowe biznes planu 	<ul style="list-style-type: none"> - klasyfikuje plany według różnych kryteriów, -charakteryzuje metody planowania, -przedstawia zależności między planami, -wyясnia konieczność ich stosowania, -usystematyzować etapy procesu planowania 	<ul style="list-style-type: none"> -potrafi sporządzić plan stosownie do konkretnego przykładu, -koordynuje wykonanie planu, -porównuje etapy planowania, -dobiera metody planowania do konkretnego obszaru planistycznego, -potrafi wskazać wady i zalety stworzonych planów
2.Biznesplan przedsięwzięcia gospodarczego	<ul style="list-style-type: none"> -wymienia części składowe biznes planu, -podaje definicję progu rentowności, -zna rodzaje progu rentowności, -zna pojęcie segmentacji, -wymienia kryteria segmentacji rynku, -zna elementy mikro i makrootoczenia przedsiębiorstwa, -zna metodę BCG i analizę 	<ul style="list-style-type: none"> -opisuje części składowe biznesplanu, - wymienia metody analizy strategicznej (portfelowa BCG, SWOT, benchmarking), - wymienia strategię pozyskania inwestorów - rozróżnić główne koncepcje strategiczne według macierzy BCG, -opisuje elementy otoczenia rynkowego, -podaje definicję progu ren- 	<ul style="list-style-type: none"> -rozdzieli części składowe biznesplanu, - identyfikuje cele analizy strategicznej jednostki, -sporządza analizę SWOT, -sporządza BCG, - wskazuje mocne i słabe strony jednostki, -wskazuje szanse i zagrożenia dla jednostki, 	<ul style="list-style-type: none"> -usystematyzuje etapy procesu planowania, -rozpoznaje fazy cyklu życia produktu, -przeprowadza analizę strategiczną przykładowego przedsięwzięcia, -określa wpływ mikro i makro otoczenia na funkcjonowanie jednostki, -formułuje misję i cele marketingowe jednostki, - dobiera działania marke- 	<ul style="list-style-type: none"> -porównuje działalność jednostki z innymi działającymi w branży, - dobiera kryteria segmentacji rynku do cech i potrzeb grup nabywców, -potrafi ocenić konkretną segmentację, -porównuje przeprowadzoną segmentację w różnych podmiotach, - opracowuje budżet marketingowy.

Dział programu	Wymagania konieczne (ocena dopuszczająca) Uczeń:	Wymagania podstawowe (ocena dostateczna) Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:	Wymagania rozszerzające (ocena dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:	Wymagania dopelniające (ocena bardzo dobra) Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:	Wymagania wykraczające (ocena celująca) Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:
	SWOT, -zna rodzaje zapasów, -wymienia koszty prowadzonej działalności,	towności, -wskazuje warianty rozwoju jednostki; -wylicza koszty prowadzonej działalności, -wskazuje źródła finansowa- nia przedsięwzięcia,	- wskazuje warianty strategii rozwoju jed- nostki, -opisuje zadania pla- nowania marketingo- wego, -planuje strategię produktu, ceny, dys- trybucji, promocji i obsługi klienta , -wskazuje źródła fi- nansowania jednostki, -	tingowe do rodzaju i przedmiotu prowadzonej działalności gospodarczej, -sporządza wykaz zas- bów rzeczowych podmio- tu, -interpretuje wartości progu rentowności, -interpretuje wartości poszczególnych zapasów, -przeprowadza analizę poziomu zapasów, -dokonuje analizy kosz- tów,	-szacuje nakłady finans- owe realizacji przedsię- wzięcia, -ocenia opłacalność pro- wadzonej działalności, -analizuje konieczność stosowania BCG