

ZESPÓŁ SZKÓŁ EKONOMICZNYCH W KIELCACH

WYMAGANIA EDUKACYJNE

z uwzględnieniem efektów kształcenia i kryteriów weryfikacji ujętych w podstawie programowej
niezbędne do uzyskania poszczególnych śródrocznych i rocznych ocen klasyfikacyjnych z obowiązkowych zajęć edukacyjnych

MARKETING USŁUG TURYSTYCZNYCH

kształcenie praktyczne

KLASA 2, 3

TECHNIK ORGANIZACJI TURYSTYKI	Symbol cyfrowy zawodu: 422104	Kwalifikacja I – HGT.07 Przygotowanie impres i usług turystycznych HGT.08 Prowadzenie informacji turystycznej oraz promocja usług turystycznych	Liczba godzin: 90	Klasa 2: 60 godzin (2 godziny tygodniowo) Klasa 3: 30 godzin (1godziny tygodniowo)
----------------------------------	----------------------------------	---	-------------------	---

LITERATURA:

Altkorn J., Marketing w turystyce , PWN, Warszawa 1994.
Altkorn J., Nowakowska A, Podstawy marketingu turystycznego , Akademia Ekonomiczna .
Kruczek Z., Informacja turystyczna. Część 2 , Bazy danych i materiały promocyjne , WSIP, Warszawa 2013.
Tylińska , Marketing usług turystycznych , WSIP, Warszawa 2014
Kruczek Z., Walas B., Promocja i informacja turystyczna , Proksenia , 2010.
Mazurkiewicz L., Planowanie marketingowe w przedsiębiorstwie turystycznym , PWE, Warszawa 2005.

A. WYMAGANIA EDUKACYJNE Z UWZGLĘDNIENIEM EFEKTÓW KSZTAŁCENIA I KRYTERIÓW WERYFIKACJI UJĘTYCH W PODSTAWIE PROGRAMOWEJ NIEZBĘDNE DO UZYSKANIA POSZCZEGÓLNYCH ŚRÓDROCZNYCH I ROCZNYCH OCEN KLASYFIKACYJNYCH Z OBOWIĄZKOWYCH ZAJĘĆ EDUKACYJNYCH

Niedostateczny	<p>Ocenę niedostateczną otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – nawet przy pomocy nauczyciela nie potrafi przedstawić wyników swojej pracy w formie pisemnej i ustnej, – nie opanował elementarnych wiadomości i umiejętności określonych programem nauczania, – notorycznie nie przygotowuje się do lekcji, nie wykonuje ćwiczeń – odznacza się brakiem systematyczności i chęci do nauki, – nie przestrzega przepisów bhp i ppoż na zajęciach, – opuszcza zajęcia
Dopuszczający	<p>Ocenę dopuszczającą otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ma niepełną wiedzę określoną w podstawie programowej – przestrzega przepisy bhp i ppoż – ma duże luki w wiadomościach i umiejętnościach – wykonuje ćwiczenia o niewielkim stopniu trudności – na lekcjach jest bierny pracuje opieszale, ćwiczenia wykonuje niestarannie i mało estetycznie, pracuje z grupą lub z pomocą nauczyciela, a mimo to popełnia wiele pomyłek – nie umie dokonać oceny poprawności wykonanych ćwiczeń – nie potrafi wyciągnąć wniosków z wykonanych ćwiczeń – prawidłowo przeprowadza ćwiczenia w początkowej fazie
Dostateczny	<p>Ocenę dostateczną otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ma niepełną wiedzę określoną w podstawie programowej, opanował wiadomości i umiejętności podstawowe, – wykonuje ćwiczenia z dużymi błędami – przestrzega przepisów bhp i ppoż – samodzielnie przedstawia wyniki swojej pracy w formie ustnej i pisemnej – wykonuje zadania teoretyczne i praktyczne o średnim stopniu trudności, bez opisów – przy wykonywaniu ćwiczeń określonych programem nauczania jest mało samodzielny – pracuje tylko w grupie, jest mało staranny – nie umie określić poprawności wykonanych ćwiczeń

Dobry	<p>Ocenę dobrą otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – wykonuje samodzielnie ćwiczenie – przestrzega przepisów bhp i ppoż – opanował wiadomości i umiejętności o umiarkowanym stopniu trudności – poprawnie stosuje wiadomości, rozwiązuje i wykonuje samodzielnie typowe ćwiczenia – samodzielnie i higienicznie wykonuje ćwiczenia z poszczególnych działów określonych programem nauczania – popełnia drobne pomyłki przy wykonywaniu ćwiczeń, a estetyka – ćwiczeń jest na poziomie dobrym z pełnym opisem i wnioskami
Bardzo dobry	<p>Ocenę bardzo dobrą otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – przestrzega przepisów bhp i ppoż – sprawnie posługuje się zdobytymi wiadomościami przewidzianymi programem nauczania – potrafi wykorzystać posiadaną wiedzę w sytuacjach nowych i nietypowych – osiąga minimum wymaganej wydajności – prawidłowo i bardzo sprawnie wykonuje ćwiczenia, pracuje w pełni samodzielnie – sprawnie omawia poszczególne etapy pracy – wyciąga poprawnie wnioski – wykonuje ćwiczenia bardzo starannie, estetycznie, dokładnie, z pełnym opisem i z zachowaniem zasad bezpieczeństwa pracy – sprawnie przeprowadza analizę poprawności wykonania ćwiczeń – biegle charakteryzuje wnioski z przeprowadzonych ćwiczeń
Celujący	<p>Ocenę celującą otrzymuje uczeń, który:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ma wiedzę i umiejętności wykraczające poza podstawę programową; zna literaturę zawodową, potrafi zastosować wiedzę w różnych sytuacjach problemowych – przestrzega przepisów bhp i ppoż – samodzielnie rozwija swoje zainteresowanie – startuje z sukcesami w konkursach i olimpiadach – jego wydajność pracy przekracza ustaloną normę minimalną – uczeń doskonale wykonuje zadania – wynik w pełni odpowiada warunkom odbioru, sporządza i analizuje wnioski

Kryteria oceniania z **MARKETING USŁUG TURYSTYCZNYCH**

według poziomu opanowania przez ucznia wiadomości i umiejętności w stosunku do wymagań edukacyjnych

Ocena	Poziom opanowania przez ucznia wiadomości i umiejętności w stosunku do wymagań edukacyjnych
NIEDOSTATECZNY	0% - 29%
DOPUSZCZAJĄCY	30% - 49%
DOSTATECZNY	50% - 69%
DOBRY	70% - 89%
BARDZO DOBRY	90% - 95%
CELUJĄCY	96% - 100%

A. **SPOSOBY SPRAWDZANIA WIEDZY**

Ocenianie osiągnięć edukacyjnych ucznia polega na rozpoznaniu przez nauczyciela poziomu i postępów w opanowaniu przez ucznia wiadomości i umiejętności w stosunku do wymagań edukacyjnych wynikających z podstawy programowej i realizowanych w szkole programów nauczania uwzględniających tę podstawę. Sprawdzanie i ocenianie osiągnięć uczniów powinno odbywać się zgodnie z zasadami wewnątrzszkolnego systemu oceniania. Ocena osiągnięć edukacyjnych powinna dotyczyć przede wszystkim poziomu opanowania umiejętności określonych efektami kształcenia opisanymi w podstawie programowej kształcenia zawodowego z uwzględnieniem kryteriów weryfikacji. Wszystkie oceny obligatoryjnie są jawne dla ucznia i jego rodziców (opiekunów prawnych).

Kontrola i ocena osiągnięć uczniów może być dokonywana za pomocą:

- obserwacji pracy uczniów podczas wykonywania zadań,
- testów wiedzy,
- testów umiejętności praktycznych,
- ankiety samooceny uczniowskiej.

Sprawdzenie osiągnięć edukacyjnych uczących się powinno być dokonywane poprzez ocenę wykonanych ćwiczeń, projektów, ukierunkowaną obserwację czynności wykonywanych przez uczniów.

W trakcie kontroli i oceny osiągnięć uczniów należy zwracać uwagę na praktyczne zastosowanie opanowanej wiedzy i umiejętności, jakość wykonania zadań, posługiwanie się poprawną terminologią.

W procesie kontroli i oceny należy zwracać uwagę na opanowanie przez uczniów umiejętności sporządzania pism i dokumentów, brać pod uwagę zarówno ich poprawność merytoryczną, jak i formę sporządzania.

W końcowej ocenie pracy uczniów należy uwzględniać poprawność i jakość wykonania zadań, wyniki stosowanych osiągnięć testów wiedzy i umiejętności praktycznych oraz stosunek uczniów do wykonywania ćwiczeń, aktywność, zaangażowanie, wytrwałość w wykonywaniu zadań.

Indywidualizacja pracy z uczniem:

Należy każdorazowo dostosować warunki, środki, metody i formy nauczania do indywidualnych potrzeb i możliwości ucznia.

Nauczyciel realizujący program działu powinien:

- motywować uczniów do pracy,
- dostosowywać stopień trudności planowanych ćwiczeń do możliwości i potrzeb uczniów,
- planować zadania do wykonania przez uczniów z uwzględnieniem ich zainteresowań,
- przygotowywać zadania o różnym stopniu trudności i złożoności,
- zachęcać uczniów do korzystania z różnych źródeł informacji zawodowej.

Uczeń zdolny otrzymuje:

dotatkowe zadania dostosowane do jego potrzeb i możliwości,

adresy stron WWW, które zawierają informacje poszerzające tematykę zajęć.

Ponadto:

Uczniowi zdolnemu można przydzielić rolę asystenta nauczyciela, umożliwić prowadzenie wybranego fragmentu lub całej lekcji oraz motywować do brania udziału w konkursach i olimpiadach.

A. TRYB UZYSKIWANIA OCENY WYŻSZEJ NIŻ PRZEWIDYWANA

Uzyskanie wyższych niż przewidywane rocznych ocen klasyfikacyjnych jest możliwe dla każdego ucznia, który wyrazi taką chęć i odbywa się w drodze rozmowy ucznia z nauczycielem nad poziomem spełnienia przez ucznia kryteriów na ocenę przewidywaną i wyższą, która może być uzupełniona wykonaniem przez ucznia wskazanych przez nauczyciela zadań. Ustalamy ocenę przewidywaną (nie tylko niedostateczną) dla każdego ucznia.

Podstawowe wiadomości o marketingu i rynku turystycznym	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none">- wie jak rozpoznać rodzaje rynku i elementy otoczenia firmy,- wymienia czynniki wpływające na popyt i podaż oraz cenę,- wylicza czynniki i etapy segmentacji,- potrafi podać definicje: marketing, otoczenie, rynek, popyt, podaż, cena, segmentacja.
Dostateczny	Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz: <ul style="list-style-type: none">- charakteryzuje poznane pojęcia, marketingu, otoczenia, rynku, popytu, podaży, ceny, segmentacji, oraz marketingu mix,- omawia czynniki wpływające na popyt i podaż oraz cenę,- potrafi uzasadnić sposoby postępowania nabywcy na rynku.
Dobry	Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz: <ul style="list-style-type: none">- wylicza i klasyfikuje poznane pojęcia według różnych,

	kryteriów: segmentacja, rodzaje rynku , podaje właściwe wykresy popytu i podaży , potrafi samodzielnie rozwiązywać zadania z popytu i podaży turystycznej.
Bardzo dobry	Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz: - przedstawia oraz samodzielnie rozwiązuje zadania i stosuje poznaną, wiedzę do ich rozwiązania ,wyjaśnia i analizuje poznane pojęcia i dowodzi ich prawidłowości.
Celujący	Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz: - koordynuje pracę kolegów i koleżanek w klasie, - tworzy własne analizy rynku, - wykazuje zainteresowanie omawianą problematyką oraz samodzielnie poszukuje dodatkowych informacji, - potrafi rozwiązywać zadania problemowe.
Instrumenty marketingu	
Dopuszczający	- potrafi podać definicje: produkt, cena, dystrybucja, promocja, personel, negocjacje, - rozpoznaje elementy produktu, ceny, dystrybucji i promocji, - wymienia fazy cyklu życia produktu wymienia elementy ,funkcje ceny, - wylicza kanały dystrybucji oraz narzędzia stosowane w promocji kanałów dystrybucji, rodzaje i elementy, ceny oraz narzędzia promocji , Opisuje cykl życia produktu na rynku dla poszczególnych elementów marketingu mix.
Dostateczny	Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz: - wyjaśnia i charakteryzuje poznane pojęcia: produkt, cena, dystrybucja, promocja, personel,

	- rozróżnia i potrafi scharakteryzować elementy wyposażenia produktu, rodzaje kanałów dystrybucji, rodzaje i elementy ceny oraz narzędzia promocji , Opisuje cykl życia produktu na rynku dla poszczególnych elementów marketingu mix.
Dobry	Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz: <ul style="list-style-type: none"> - stosuje zdobytą wiedzę i potrafi sporządzać przekaz reklamowy, - charakteryzuje i porównuje strategie stosowane dla poszczególnych narzędzi marketingu mix, - klasyfikuje produkt, cenę, dystrybucję i promocje według poznanych kryteriów.
Bardzo dobry	Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz: <ul style="list-style-type: none"> - analizuje poznane pojęcia i dowodzi ich prawidłowości, - samodzielnie opracowuje program promocji i buduje kampanię reklamową, - opracowuje projekt wybranej strategii marketingu mix.
Celujący	Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz: <ul style="list-style-type: none"> - samodzielnie rozwiązuje zadania problemowe, - wykazuje zainteresowanie omawianą, - problematyką oraz samodzielnie poszukuje dodatkowych informacji.

Badania marketingowe

Badania marketingowe	
Dopuszczający	- podaje definicje: badania marketingowe, próba badawcza, informacja, - rozpoznaje etapy badania marketingowego, - rozpoznaje metody badań, metody doboru próby, rodzaje informacji, - określa elementy ankiety.

Dostateczny	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia i charakteryzuje poznane pojęcia: badania marketingowe, próba badawcza, informacja, - rozróżnia i potrafi scharakteryzować poszczególne elementy ankiety, - rozpoznaje i opisuje metody badań marketingowych oraz metody doboru próby, - klasyfikuje informacje.
Dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - klasyfikuje poznane metody badawcze, - stosuje zdobytą wiedzę i potrafi przeprowadzić badanie marketingowe oraz sporządzić raport z badania, - potrafi podać i opisać elementy ankiety oraz stworzyć narzędzie badawcze, - charakteryzuje metody doboru jednostek do próby.
Bardzo dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analizuje poznane pojęcia i dowodzi ich prawidłowości, - samodzielnie przeprowadza badanie marketingowe , tworzy narzędzie badawcze, - opracowuje projekt wybranego narzędzia badawczego.
Celujący	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - samodzielnie rozwiązuje zadania problemowe, - wykazuje zainteresowanie omawianą, - problematyką oraz samodzielnie poszukuje dodatkowych informacji.

Klasa III

Zarządzanie marketingowe

Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none">- Podaje definicje: misja, wizja firmy, analiza SWOT,- wymienia cele przedsiębiorstwa turystycznego,- podaje elementy analizy SWOT.
Dostateczny	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none">- wyjaśnia i charakteryzuje poznane pojęcia: misja, wizja firmy, analiza SWOT,- rozróżnia i potrafi scharakteryzować elementy analizy SWOT, opisuje elementy misji firmy.
Dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:</p> <ul style="list-style-type: none">- stosuje zdobytą wiedzę i potrafi sporządzić analizę SWOT wybranej firmy turystycznej,- formułuje misje przedsiębiorstwa turystycznego.
Bardzo dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none">- analizuje poznane pojęcia i dowodzi ich prawidłowości,- samodzielnie opracowuje i przeprowadza analizę SWOT.

Celujący	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - samodzielnie rozwiązuje zadania problemowe, - wykazuje zainteresowanie omawianą problematyką oraz turystyką ,
Planowanie działalności marketingowej	
Dopuszczający	<ul style="list-style-type: none"> - podaje definicje: planowania, planu marketingowego, strategii marketingowe, - rozpoznaje elementy planu marketingowego, - wylicza rodzaje strategii marketingowych.
Dostateczny	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dopuszczającą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - wyjaśnia i charakteryzuje poznane pojęcia, planowanie, plan marketingowy, strategia marketingowa, - rozróżnia strategie marketingu mix i elementy planu marketingowego.
Dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dostateczną oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje i porównuje wybraną strategię marketingu mix opracowuje uproszczony plan marketingowy.
Bardzo dobry	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - analizuje poznane pojęcia i dowodzi ich prawidłowości, - samodzielnie opracowuje plan marketingowy.
Celujący	<p>Uczeń potrafi to, co na ocenę bardzo dobrą oraz:</p> <ul style="list-style-type: none"> - samodzielnie rozwiązuje zadania problemowe, - wykazuje zainteresowanie omawianą problematyką oraz samodzielnie poszukuje dodatkowych

	informacji.
--	-------------

*Wymagania edukacyjne zostały przygotowane w oparciu o Statut ZSE w Kielcach.