

WYMAGANIA EDUKACYJNE

DZIAŁALNOŚĆ GOSPODARCZA W GASTRONOMII

KL. III SZKOŁA BRANŻOWA I STOPNIA

ROZDZIAŁ: Wyjaśnienie podstawowych pojęć				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> • Zna podstawowe pojęcia: gospodarka rynkowa, popyt, podaż, konkurencja, przedsiębiorca, przedsiębiorstwo • Zna podstawowe rodzaje podatków i ich znaczenie. • Wymienia podstawowe obowiązki pracownika i pracodawcy • Zna podstawowe informacje dotyczące prawa pracy, praw autorskich, prawem podatkowym, ochrony danych osobowych. • Zna konsekwencje nieprzestrzegania prawa pracy, praw autorskich, prawa podatkowego, ochrony danych osobowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Wyjaśnia podstawowe pojęcia i wskazuje proste przykłady • Omawia główne elementy prawa pracy, praw autorskich, prawa podatkowego, ochrony danych osobowych. • Wskazuje, czym jest ochrona danych osobowych oraz podaje przykłady danych wrażliwych. • Zna pojęcie prawa autorskiego i potrafi wskazać przykłady utworów chronionych. • Rozpoznaje skutki nieprzestrzegania prawa podatkowego, pracy, ochrony danych i prawa autorskiego. 	<ul style="list-style-type: none"> • Opisuje elementy gospodarki rynkowej i ich znaczenie dla gastronomii. • Wyjaśnia i analizuje zagadnienia związane z prawem pracy, prawami autorskimi, prawem podatkowym, ochroną danych osobowych. • Opisuje mechanizm działania gospodarki rynkowej i jego wpływ na działalność gastronomiczną. • Charakteryzuje cechy dobrego przedsiębiorcy. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizuje konsekwencje prawne nieprzestrzegania przepisów w praktyce. • Interpretuje i ocenia procesy dotyczące prawa pracy, prawa autorskiego, prawa podatkowego, ochrony danych osobowych. • Omawia zasady zgodnego z prawem przetwarzania danych osobowych (RODO). • Wyjaśnia różnicę między prawami autorskimi osobistymi i majątkowymi. 	<ul style="list-style-type: none"> • Formułuje samodzielne wnioski i proponuje rozwiązania problemów prawnych w gastronomii • Samodzielnie proponuje rozwiązania i wnioski w zakresie: prawa pracy., prawa autorskiego, prawa podatkowego, ochrony danych osobowych. • Potrafi podać praktyczne przykłady naruszeń przepisów w gastronomii i zaproponować sposoby ich uniknięcia.

ROZDZIAŁ: Działalność gospodarcza w gastronomii				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> Wymienia przepisy i dokumenty potrzebne do założenia działalności. Wymienia przepisy regulujące prowadzenie działalności gospodarczej (m.in. CEIDG, REGON, NIP) Zna podstawowe instytucje wspierające przedsiębiorczość w gastronomii. Określa elementy otoczenia przedsiębiorstwa gastronomicznego. Podaje podstawowe działania marketingowe stosowane w gastronomii 	<ul style="list-style-type: none"> Omawia podstawowe elementy rejestracji działalności. Rozpoznaje najważniejsze formy organizacyjno-prawne działalności; Wymienia rodzaje dokumentów potrzebnych przy rozpoczęciu działalności; Zna podstawowe formy opodatkowania; Wie, czym jest biznesplan. 	<ul style="list-style-type: none"> Porównuje formy organizacyjno-prawne i dobiera działania marketingowe. Analizuje wpływ otoczenia bliższego i dalszego na funkcjonowanie gastronomii; Dobiera działania marketingowe do konkretnego typu zakładu gastronomicznego; 	<ul style="list-style-type: none"> Porównuje formy organizacyjno-prawne działalności i wskazuje ich wady i zalety; Wypełnia przykładowe dokumenty rejestracyjne (CEIDG-1, NIP-8 itp.); Objaśnia zasady różnych form opodatkowania i wskazuje ich zastosowanie w praktyce; 	<ul style="list-style-type: none"> Opracowuje fragment biznesplanu lub pełny projekt działań dla zakładu gastronomicznego
ROZDZIAŁ: Uwarunkowania pracownicze działalności gospodarczej				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> Zna podstawowe pojęcia: kultura zawodowa, stres, tajemnica zawodowa. Wyjaśnia pojęcie zarządzania zasobami ludzkimi; Podaje elementy kultury i etyki zawodowej; 	<ul style="list-style-type: none"> Przedstawia elementy komunikacji i odpowiedzialności pracowniczej. Zna podstawowe zasady tajemnicy zawodowej; Podaje przykłady stresu zawodowego; 	<ul style="list-style-type: none"> Omawia procesy rekrutacji, komunikacji i etyki pracy. Zna podstawowe zasady komunikacji w zespole i sposoby rozwiązywania konfliktów. 	<ul style="list-style-type: none"> Analizuje wpływ kultury organizacyjnej na jakość pracy. Charakteryzuje rodzaje stresu zawodowego i proponuje sposoby radzenia sobie z nim; 	<ul style="list-style-type: none"> Projektuje działania usprawniające współpracę i komunikację w gastronomii. Wskazuje dobre praktyki budowania pozytywnych relacji

<ul style="list-style-type: none"> • Rozpoznaje formy odpowiedzialności pracowników 	<ul style="list-style-type: none"> • Wymienia formy rozwoju zawodowego w gastronomii 	<ul style="list-style-type: none"> • Analizuje wpływ kultury organizacyjnej na funkcjonowanie zakładu 	<ul style="list-style-type: none"> • Wyjaśnia znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej; • Opisuje zasady prowadzenia negocjacji 	<p>w zespole gastronomicznym</p>
ROZDZIAŁ: Organizacja wewnętrzna działalności gospodarczej				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> • Wymienia urządzenia biurowe oraz rodzaje pism • Zna zasady organizacji pracy biurowej oraz podstawy ergonomii i bhp; • Wymienia urządzenia biurowe wykorzystywane w gastronomii; • Rozpoznaje rodzaje pism związanych z działalnością gospodarczą 	<ul style="list-style-type: none"> • Omawia zasady ergonomii. • Zna ogólne zasady formułowania pism; • Wskazuje możliwości wykorzystania Internetu w działalności gospodarczej; • Podaje przykłady programów komputerowych wspierających pracę w gastronomii (np. POS, Excel, systemy magazynowe). 	<ul style="list-style-type: none"> • Tworzy proste pisma związane z działalnością. • Dobiera urządzenia biurowe do potrzeb małej gastronomii; • Stosuje zasady ergonomii w praktyce 	<ul style="list-style-type: none"> • Dobiera narzędzia biurowe i programy komputerowe do potrzeb zakładu. • Wykorzystuje Internet do pozyskiwania danych i kontaktów biznesowych 	<ul style="list-style-type: none"> • Samodzielnie opracowuje dokumentację i wdraża zasady ergonomicznej pracy. • Wskazuje zastosowanie programów wspomagających zarządzanie gastronomią
ROZDZIAŁ: Koszty i przychody w działalności gastronomicznej				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> • Zna pojęcia: koszt, przychód, popyt, sprzedaż. • Zna rodzaje przedsiębiorstw gastronomicznych; 	<ul style="list-style-type: none"> • Wyjaśnia czynniki wpływające na wielkość sprzedaży. • Rozpoznaje działania konkurencji; 	<ul style="list-style-type: none"> • Opisuje działania konkurencji i analizuje popyt • Analizuje czynniki wpływające na sprzedaż w wybranym zakładzie gastronomicznym; 	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretuje zależności między kosztami, przychodami a wynikiem finansowym. • Porównuje działania konkurencyjnych przedsiębiorstw; 	<ul style="list-style-type: none"> • Wskazuje praktyczne sposoby zwiększenia sprzedaży i obniżenia kosztów

<ul style="list-style-type: none"> Wymienia czynniki kształtujące wielkość sprzedaży; Wyjaśnia pojęcie popytu i omawia czynniki na niego wpływające; 	<ul style="list-style-type: none"> Zna pojęcia: koszt, przychód, finansowy 	<ul style="list-style-type: none"> Objaśnia zmiany popytu na usługi gastronomiczne w zależności od sezonu, lokalizacji itp.; 	<ul style="list-style-type: none"> Interpretuje wpływ kosztów i przychodów na wynik finansowy 	
ROZDZIAŁ: Kontrahenci i klienci zakładów gastronomicznych				
dopuszczający	dostateczny	dobry	bardzo dobry	celujący
<ul style="list-style-type: none"> Wymienia sposoby zaopatrzenia zakładu gastronomicznego; Zna etapy procesu zaopatrzenia; Omawia zasady współpracy z kontrahentami 	<ul style="list-style-type: none"> Opisuje proces zaopatrzenia oraz metody badania preferencji klientów. Wskazuje, z jakimi podmiotami współpracuje gastronomia (sanepid, dostawcy, hurtownie); Rozpoznaje potrzeby klientów; Zna podstawowe metody badania potrzeb klientów (ankieta, obserwacja, rozmowa). 	<ul style="list-style-type: none"> Tworzy dokumenty związane z zaopatrzeniem i współpracą z kontrahentami. Porównuje różne sposoby zaopatrzenia i dobiera najlepsze do rodzaju gastronomii; Tworzy dokumentację związaną z zamówieniami (np. zamówienie, reklamacja); 	<ul style="list-style-type: none"> Analizuje relacje z kontrahentami pod kątem jakości współpracy; Prowadzi prostą analizę preferencji klientów 	<ul style="list-style-type: none"> Proponuje działania usprawniające zaopatrzenie i obsługę klienta.