

Przykładowy scenariusz lekcji z wykorzystaniem metody czterech kroków oraz TIK

PRZEDMIOT: Procesy transportowe w logistyce

Kwalifikacja: SPL.04 (Organizacja transportu)

TEMAT: Własny biznes- usługi transportowo- spedycyjne.

Krok pierwszy:

Cele zajęć:

a) dydaktyczne

ogólne

- Wprowadzenie uczniów w tematykę własnego biznesu poprzez omówienie cech osób przedsiębiorczych, cech skutecznych menedżerów oraz identyfikację źródeł pomysłów biznesowych w branży TSL.

szczegółowe

Po zajęciach uczeń

- Wymienia cechy przedsiębiorcy osiągającego sukces,
- Wskazuje źródła pomysłów biznesowych w branży TSL,
- Wymienia cechy skutecznego menedżera i dobrego lidera

b) wychowawcze

- kształtowanie umiejętności podejmowania decyzji, odpowiedzialności za dokonywane wybory.

Metody:

- Pogadanka;
- Burza mózgów;
- Praca z tekstem;
- Prezentacje uczniów.

Formy pracy:

- Praca indywidualna;
- Praca w parach.

Środki dydaktyczne:

- Laptop, ekran multimedialny;
- Przygotowane wcześniej dodatkowe materiały do wykonania zadań (test, tekst źródłowy, karty pracy).

Krok drugi i trzeci

Zamierzony przebieg lekcji

a) Część właściwa lekcji (30 min.)

Etapy	Procedura	Uwagi metodyczne	Inne uwagi
I. Część	Nauczyciel sprawdza obecność,		

przygotowaw cza (5min.)	pracę domową, przypomina zagadnienia poruszane na lekcji poprzedniej, podaje tematu lekcji.		
II. Część właściwa (30 min.) 1	Nauczyciel przeprowadza pogadankę wprowadzającą w temat lekcji pytając klasę: - Czy uważacie się za osoby przedsiębiorcze, a jeśli tak, to dlaczego? - Jakie cechy świadczą o tym, że osobę można uznać za przedsiębiorczą? (zgłaszający się uczniowie wymieniają cechy osoby przedsiębiorczej, nauczyciel zapisuje je na tablicy flipchart) - Jakie macie pomysły na biznes w branży TSL? (zgłaszający się uczniowie wymieniają pomysły, nauczyciel zapisuje je na tablicy dostępnej na ekranie multimedialnym, wraz z innymi uczniami komentuje zaproponowane pomysły)	pogadanka burza mózgów	
2	Uczniowie/uczennice rozwiązują test na przedsiębiorczość. Nauczyciel/ka wyświetla uczniom/uczennicom test na ekranie multimedialnym Załącznik 1 – Test na przedsiębiorczość . Nauczyciel/ka prosi wybranych uczniów/uczennice, by opowiedzieli jaki otrzymali wynik i uzasadnili czy się z nim zgadzają.	praca z testem pogadanka prezentacja uczniów	Załącznik 1 – Test na przedsiębior zość
3	Uczniowie czytają case study opowiadające o historii sukcesu polskich autobusów Solaris a następnie odpowiadają na załączone do tekstu pytania (Załącznik 2- Historia sukcesu autobusów Solaris). Wybrani uczniowie prezentują odpowiedzi na pytania.	praca z tekstem prezentacje uczniów	Załącznik 2- Historia sukcesu autobusów Solaris
4	Uczniowie pracując w parach mają za zadanie rozwiązać ćwiczenie (Załącznik 3- karta dydaktyczna). Nauczyciel wspólnie z klasą sprawdza odpowiedzi uczniów.	praca w parach pogadanka	Załącznik 3- karta dydaktyczna
III. Część	Nauczyciel dokonuje podsumowania zagadnień	pogadanka	

podsumowuj ąca (10 min.)	poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadanie następujących pytań uczniom/uczennicom: - Od czego zależy sukces własnego biznesu? - Czy zakres branży TSL stwarza możliwości otwarcia własnego biznesu? Nauczyciel podaje zadanie domowe : podaj przykład lokalnej firmy świadczącej usługi transportowo- spedycyjne, krótko opisz przedmiot jej działalności oraz ofertę.		
-------------------------------------	---	--	--

Krok czwarty:

Ewaluacja, sposoby oceny pracy uczniów.

Nauczyciel dokonuje podsumowania zagadnień poruszanych i wprowadzonych na lekcji poprzez zadanie następujących pytań uczniom/uczennicom:

- Od czego zależy sukces własnego biznesu?
- Czy zakres branży TSL stwarza możliwości otwarcia własnego biznesu?

Uczniów wykazujących się podczas lekcji największą aktywnością i zaangażowaniem nauczyciel wynagradza plusami za aktywność.

Bibliografia

<http://www.malafirma.pl/podstrona.php?strona=ABC%20malej%20firmy&id=57>

<http://www.historie-sukcesu.pl>

projekt Wyższej Szkoły Informatyki i Zarządzania w Rzeszowie „Przedsiębiorcze Szkoły”.

ZAŁĄCZNIKI

Załącznik nr 1 - Test na przedsiębiorczość

Czy jesteś przedsiębiorcą? Test składa się z pytań i stwierdzeń. Przy pytaniach i stwierdzeniach z którymi się zgadzasz napisz T (dla TAK) i N (dla nie) Postaraj się odpowiadać spontanicznie i zaznaczaj te odpowiedzi, które przychodzą Ci jako pierwsze na myśl po przeczytaniu pytania. Nie zastanawiaj się długo - tu nie ma dobrych lub złych odpowiedzi.

1. Ważniejsze jest życie w spokoju od ciągłego poszukiwania i podążania do nowych celów.
2. Odpowiadałaby mi sytuacja, gdybym był(a) sam(a) dla siebie szefem.
3. Jestem osobą, która szybko się irytuje.
4. Zawsze traktuję osobę będącą moim przełożonym lub mającą nade mną władzę z ostrożnością i respektem.
5. Gdy rozmawiam z osobami z władz lub moimi przełożonymi czuję się rozluźniony(a) i

pewny(a).

6. Często martwię się drobnymi sprawami.

7. Wolę pracować z osobą trudną i dobrze znającą się na zagadnieniu, niż zgodną, ale niezbyt kompetentną.

8. Czy masz tendencję do bycia pesymistą i zbyt ostrożną osobą w sytuacjach trudnych?

9. Czy dobrze się czujesz w towarzystwie, gdzie wszyscy sobie żartują i robią nawzajem kawały?

10. Czy miał(a)byś coś przeciwko, aby wyjechać do mało atrakcyjnej części kraju, gdyby to była forma promocji, awansu?

11. Czy potrafisz wykonywać pracę monotonną i powtarzającą się bez uczucia znudzenia?

12. Czy mógł(a)byś osiągnąć więcej, gdyby bardziej doceniano Twoje wysiłki?

13. Czy denerwuje Cię marnotrawstwo (włączone niepotrzebnie światło, wyrzucona żywność)?

14. Czy potrafisz czuć się zupełnie zrelaksowana(y) wyjeżdżając na wakacje?

15. Za dużo jest praw i zasad w dzisiejszych czasach.

16. Staralem(łam) się pracować ciężko, aby być wśród najlepszych w Twojej dziedzinie.

17. Denerwuję się kiedy mój zegarek idzie niewłaściwie.

18. Toleruję całkowicie odmienne od moich poglądy i szanuję opinie innych osób.

19. Ograniczam swoje życie towarzyskie lub rekreację, aby pracować bardziej efektywnie.

20. Masz opory przed traktowaniem nazbyt uprzejmie osób, które kiedyś mogą się przydać w mojej karierze.

21. Jest ważne, aby osiągać większy sukces, niż osoby płci przeciwnej.

22. Jestem zła(y), gdy ludzie są niepunktualni.

23. Ważniejsze jest dla mnie bycie sobą, niż poprawianie - ulepszanie siebie.

24. Lubię się wprawiać alkoholem w dobry humor.

25. Czuję się źle i niespokojnie, gdy czuję, że marnuję mój czas.

26. Lubię gry hazardowe (toto-lotek, zakłady piłkarskie, ruletkę, losy).

27. Lubię wprowadzać zmiany i ulepszenia w organizacji i sposobie działania.

28. Z trudem zapominam o pracy, gdy kończą godziny pracy.

29. Czy brak wydajności denerwuje Cię?

30. Czy denerwuje Cię, gdy przełożony mówi Ci co masz robić?
31. Czy lubisz sobie żartować z innych?
32. Czy cierpisz na bezsenność?
33. Czy denerwuje Cię, kiedy Twój zwierzchnik mówi Ci, jak lepiej wykonywać Twoją pracę?
34. Potrafię wybaczyć koleżance, koledze ich brak wiedzy lub umiejętności tak długo, jak długo są dla mnie mili.
35. Ktoś kto wstępuje w związek małżeński głównie z powodów finansowych lub wpływów jest głupi.
36. Po wykonaniu dobrej pracy często mam uczucie, że mogłabym to zrobić jeszcze lepiej

ODPOWIEDZI

Za odpowiedź TAK

na pytania nr 2, 3, 5, 6, 12, 13, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 25, 27, 29, 30, 31, 32, 33, 36
zapisz sobie po 1 punkcie.

Za odpowiedź NIE

na pytania nr 1, 4, 7, 8, 9, 10, 11, 14, 23, 24, 26, 28, 34, 35
zapisz sobie po 1 punkcie.

ZSUMUJ WYNIKI I SPRAWDŹ JAKIM TYPEM PRZEDSIĘBIORCY JESTEŚ.

0 - 10 punktów - **TYPOWI PODWŁADNI**

11 - 19 punktów - **RZETELNI BANKIERZY**

20 - 24 punktów - **KIEROWNICY Z CEHCAMI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

25 - 30 punktów - **PRZEDSIĘBIORCY Z SILNYMI TENDENCJAMI DO PROWADZENIA WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI**

31 - 36 punktów - **PRZEDSIĘBIORCY NEUROTYCZNI**

TYPOWI PODWŁADNI

Osoby, u których brak jakichkolwiek cech do prowadzenia działalności na własny rachunek.

RZETELNI BANKIERZY

Nie lubisz podejmować ryzyka. Masz naturę osoby rozważnej i dokładnej. Wolisz obserwować działania innych osób, niż być przywódcą. Nie musisz mieć stałego kontaktu z ludźmi. Odpowiada Ci spokojna praca i ograniczona odpowiedzialność. Wolisz wypełniać polecenia, niż je wydawać. Sprawdzasz się w tych działaniach, gdzie potrzebne jest myślenie analityczne i precyzja. Można ci powierzać pieniądze bez obawy, że zrobisz z nimi coś ryzykownego. Sprawdzisz się w księgowości, dziale kontroli jakości oraz we wszelkich działaniach wymagających dokładności.

KIEROWNICY Z CEHCAMI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

Lubisz przebywać z ludźmi, organizować im pracę, planować nieduże przedsięwzięcia i kontrolować bieżące działania. Podejmowanie ryzyka w Twoim przypadku ma dużo wspólnego z chłodną kalkulacją. Nadmiar fantazji i zbytnie ryzyko w działaniach u innych ludzi drażni Cię. Współpraca z innymi nie stanowi dla Ciebie żadnego problemu, umiesz się dostosować do grupy. Obowiązki wypełniasz zgodnie z poleceniami. Lubisz wiedzieć, co konkretnego wynika z Twoich działań. Poszukujesz rozwiązań pewnych, sprawdzonych i już

wcześniej wykorzystanych. Sprawdzisz się jako przedsiębiorca niedużego przedsiębiorstwa, kierownik grupy ludzi uporządkowanych.

PRZEDSIĘBIORCY Z SILNYMI TENDENCJAMI DO PROWADZENIA WŁASNEJ DZIAŁALNOŚCI

Lubisz podejmować ryzyko, lubisz niepewne sytuacje i dreszcz emocji, gdy oczekujesz na rezultat swojej decyzji. Masz umiejętność oddawania spraw własnemu biegowi wydarzeń, gdy jest to konieczne. Uporządkowanie i rutyna Cię męczą. Przełamywanie barier i łamanie zasad sprawia Ci przyjemność. Skupiasz się na tym, co w danej chwili Cię interesuje. Nie masz zwyczaju kontrolowania innych osób, wolisz pobudzać ich do myślenia i działania. Sprawdzisz się jako prawdziwy przedsiębiorca lub kreatywny kierownik aktywnego zespołu ludzi.

PRZEDSIĘBIORCY NEUROTYCZNI

Twoja chęć podejmowania ryzyka jest bardzo duża. Masz wyjątkowe skłonności do hazardu i chęć ciągłego wygrywania. Przeżywasz, gdy coś Ci się nie powiedzie. Nie umiesz przegrywać. Współpraca z Tobą może być fascynująca, ale równocześnie bardzo uciążliwa. Lubisz działania spontaniczne i silne emocje. Nie chcesz robić planów, ani zastanawiać się, co może stać się, gdy podejmiesz niewłaściwą decyzję. Współpraca z innymi jest możliwa tylko wtedy, gdy poddadzą się Twojej woli. Kontrola działań innych ludzi Cię nudzi. Sprawdzisz się w wolnych zawodach lub na niezależnym i samodzielnym stanowisku.

Źródło: <http://www.malafirma.pl/podstrona.php?strona=ABC%20malej%20firmy&id=57>

Załącznik nr 2 - Historia sukcesu autobusów Solaris



Solaris - marka polskich autobusów, trolejbusów, autokarów i tramwajów produkowanych przez firmę Solaris Bus & Coach S.A. wywodzi się z założonej przez Krzysztofa Olszewskiego w 1994 roku firmy Neoplan Polska Sp. z o.o., początkowo sprzedającej, a od 11 stycznia 1996 roku również produkującej na licencji niemieckiej, w wynajętej hali produkcyjnej, niskopodłogowe autobusy miejskie marki Neoplan oraz autokary tej marki.

Twórca firmy **Krzysztof Olszewski** jest absolwentem Politechniki Warszawskiej na kierunku budowa maszyn. W trakcie studiów wziął urlop dziekański by uzyskać uprawnienia rzemieślnicze w dziedzinie mechaniki samochodowej (uczniowskie, czeladnicze, a w końcu mistrzowskie). Kolejny urlop dziekański wziął, by wraz z żoną Solange Olszewską pracować przez rok dorywczo w Szwecji, za zarobione pieniądze kupili połowę warsztatu samochodowego w Warszawie. Od 1976 do 1981 roku terminował, a następnie prowadził prywatny warsztat samochodowy. W grudniu 1981 wyjechał do Berlina Zachodniego, by zakupić części zamienne niezbędne do prowadzenia warsztatu. Tam zastał go

stan wojenny. Wobec niepewności co do sytuacji w Polsce, postanowił pozostać w Berlinie Zachodnim. Brak środków do utrzymania rodziny zmusił Solange Olszewską do sprzedaży warsztatu rzemieślniczego. We wrześniu 1982 dołączyła ona do męża, zaś dzięki pomocy pracowników berlińskiej fabryki firmy Gottlob Auwarter i poparciu ministra spraw zagranicznych RFN Hansa-Dietricha Genschera w maju 1983 sprowadzili z Polski dwójkę dzieci. Od stycznia 1982 był zatrudniony w berlińskiej fabryce firmy Gottlob Auwarter GmbH. Zaprojektował tam m.in. centralną instalację elektryczną znacznie usprawniającą obsługę serwisową autobusów. Znalazł wspólny język z szefem firmy, który również miał wykształcenie techniczne i uprawnienia rzemieślnicze. Szybko awansował. W 1985 roku został dyrektorem berlińskiego zakładu. Było to najwyższe stanowisko, jakie w tej firmie mogła osiągnąć osoba nie należąca do rodziny Auwarterów. Doświadczenia zebrane podczas 14 lat pracy w firmie "Gottlob Auwarter GmbH", producencie autobusów marki Neoplan, mocno wpłynęły na jego późniejsze samodzielne działania jako przedsiębiorcy.

W pierwszej połowie lat 90. powrócił do Polski i 2 sierpnia 1994 r. założył w Warszawie samodzielne Biuro Handlowe będące przedstawicielstwem firmy "Gottlob Auwarter GmbH". o nazwie Neoplan Polska Sp. z o.o., jako firmę rodzinną o 100% polskim kapitale. I już 5 września 1994 podpisał pierwszy kontrakt z władzami Warszawy na zamówienie autobusu Neoplan N 4020, który był pierwszym autobusem niskopodłogowym w Polsce.

W latach 1994-1995 firma Olszewskich zajmowała się dystrybucją w Polsce produktów niemieckiego Neoplana. Początkowo Krzysztof Olszewski w tygodniu wciąż kierował fabryką w Berlinie, a do Polski przyjeżdżał jedynie na weekendy, promując i sprzedając autobusy. Wykorzystywał do tego celu autobus miejski, pełniący rolę autobusu pokazowego i ruchomego biura.

4 września 1995 r., po wygraniu dużego kontraktu na dostawę 72 autobusów miejskich dla MPK Poznań, podjął decyzję o utworzeniu własnej finalnej fabryki autobusów w Bolechowie koło Poznania. Od rodziny Auwarterów dostał zgodę na wykorzystanie marki "Neoplan" oraz konstrukcji autobusów i autokarów firmy. Sam musiał jednak zdobyć środki finansowe na realizację projektu. Jesienią 1995 r. pierwszych 36 pracowników firmy odbyło praktykę w zakładzie firmy Gottlob Auwarter GmbH w Berlinie. Zaplanowana fabryka firmy Neoplan Polska została uruchomiona już we wrześniu 1996 roku. Druga fabryka w Środzie Wielkopolskiej od 1998 r. zajmowała się wykonywaniem szkieletów autobusów i podzespołów do nich. Firma Neoplan Polska szybko zdobyła około 50% udział w polskim rynku niskopodłogowych autobusów miejskich oraz autokarów turystycznych.

W roku 1999, wraz z debiutem modeli rodziny Urbino Krzysztof Olszewski stworzył nową markę autobusów Solaris oraz wprowadził Jamnik jako symbol swoich niskopodłogowych autobusów miejskich. Pod koniec lat 90. Olszewski liczył na rozwój współpracy przy produkcji autokarów turystycznych z firmą Gottlob Auwarter GmbH, która w grudniu 1999 roku kupiła 30% akcji Neoplan Polska. Wpływ na tą decyzję miała również silna konkurencja na rynku krajowym, wpływająca na obniżenie cen produktów, a tym samym i zyski dużej inwestującej firmy. Po przejściu firmy "Gottlob Auwarter GmbH" przez MANa, te plany się nie powiodły. Dlatego we wrześniu 2001 roku Krzysztof Olszewski odkupił od Neoplana jego udziały w swojej firmie, i zmienił jej nazwę na Solaris Bus & Coach Sp. z o.o. Stworzenie własnej marki umożliwiło sprzedaż eksportową, zwłaszcza na rynku niemieckim. Wcześniej była ona niemożliwa, ze względu na umowy między firmami Neoplan Polska oraz Gottlob Auwarter GmbH. W lipcu 2005 roku, planując wprowadzenie firmy na giełdę, Krzysztof Olszewski przekształcił Solaris Bus & Coach ze spółki z ograniczoną odpowiedzialnością na spółkę akcyjną. Potem, ze względu na jej dobrą kondycję finansową, sezonowość produkcji oraz możliwość wrogiego przejęcia firmy zrezygnował z planów wejścia na giełdę. 4 kwietnia 2006 roku dokonał oficjalnego otwarcia nowej, własnej hali produkcyjnej firmy Solaris Bus & Coach S.A. w Bolechowie-Osiedlu koło Poznania. Drugi etap rozbudowy nowej fabryki zakończył w 2007 roku. Kolejny trwa od początku 2008 roku. W okresie od 1 lipca 2007 do 7 lutego 2008 Krzysztof Olszewski rozszerzył dwuosobowy skład Zarządu Spółki Solaris Bus & Coach S.A. o Heinza Bartoscha. Przekazał mu odpowiedzialność za działy produkcji, zakupów, logistyki, konstrukcji oraz technologii. Ze względu na różnice w wizji przyszłości i funkcjonowania firmy współpraca została jednak zakończona. W tym samym czasie doradcą firmy "Solaris" w zakresie sprzedaży eksportowej został Wolfgang Presinger. 16 października 2008 roku zrezygnował, na korzyść Solange Olszewskiej, ze stanowiska Prezesa Zarządu spółki Solaris i został Przewodniczącym jej Rady Nadzorczej.

Atutem stworzonej przez niego firmy jest jej rodzinny charakter. Część odbiorców, zwłaszcza w Niemczech, ceni stałość władz i osobiste relacje z członkami zarządu firmy, oraz stałość standardów i jakości. Po włączeniu firmy Gottlob Auwarter GmbH w struktury koncernu MAN powstała luka, wykorzystana przez Krzysztofa Olszewskiego.

Źródło: <http://www.historie-sukcesu.pl>

Pytania:

1. Który etap w życiu Krzysztofa Olszewskiego miał istotny wpływ na jego późniejsze samodzielne działania jako przedsiębiorcy?
2. Czy prawdą jest, że Olszewski wyprodukował pierwszy autobus niskopodłogowym w Polsce? Jaką nosił nazwę?
3. W którym roku, Olszewski podjął decyzję o utworzeniu własnej finalnej fabryki autobusów w Bolechowie?
4. Co uznawane jest za atut stworzonej przez Olszewskiego firmy?

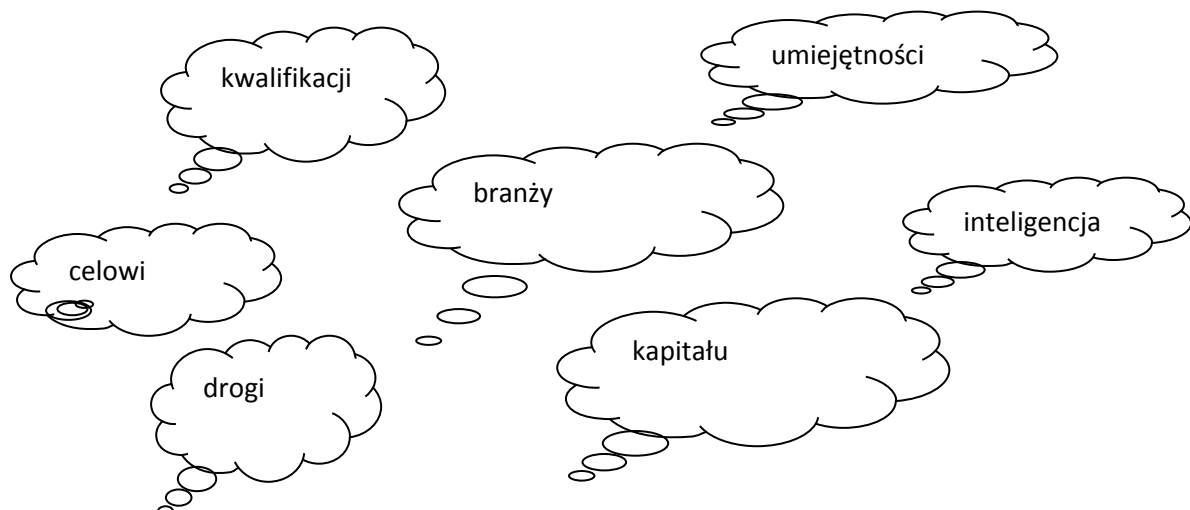
Odpowiedzi do pytań:

1. Doświadczenia zebrane podczas 14 lat pracy w firmie "Gottlob Auwarter GmbH" produkcje autobusów marki Neoplan.
2. Tak, był to autobus o nazwie Neoplan N 4020.
3. W 1995 roku.
4. Rodzinny charakter firmy.

Załącznik nr 3 Karta dydaktyczna

Przeczytaj poniższe zdania i wpisz brakujące słowa spośród tych, które znajdują się w chmurkach. Jedno słowo nie pasuje do żadnego ze zdań.

1. Jeżeli naprawdę kochasz to, co robisz musisz całkowicie poświęcić się obranemu
2. Chociaż odpowiednie wykształcenie jest ważne, przedsiębiorcy to coś więcej niż osiągnięcia naukowe.
3. W niektórych przypadkach nie będziesz potrzebować żeby wynająć pracowników, ponieważ na początku możesz wszystko zrobić sam.
4. Najlepszym sposobem na zdobycie jest zatrudnienie się u kogoś w takiej samej firmie.
5. Istnieją pewne fundamentalne, które powinien mieć każdy rozpoczynający własny biznes.
6. Najczęstszym i najbardziej kosztownym błędem jest wybranie niewłaściwej na początku własnej działalności gospodarczej.



Rozwiązanie do załącznika nr 2.

1. Jeżeli naprawdę kochasz to, co robisz musisz całkowicie poświęcić się obranemu **celowi**.
2. Chociaż odpowiednie wykształcenie jest ważne, **inteligencja** przedsiębiorcy to coś więcej niż osiągnięcia naukowe.
3. W niektórych przypadkach nie będziesz potrzebować **kapitału** żeby wynająć pracowników, ponieważ na początku możesz wszystko zrobić sam.
4. Najlepszym sposobem na zdobycie **kwalifikacji** jest zatrudnienie się u kogoś w takiej samej firmie.
5. Istnieją pewne fundamentalne **umiejętności**, które powinien mieć każdy rozpoczynający własny biznes.
6. Najczęstszym i najbardziej kosztownym błędem jest wybranie niewłaściwej **branży**; na początku własnej działalności gospodarczej.