

**SCENARIUSZ LEKCJI Z PRZEDMIOTU
ORGANIZACJA SPRZEDAŻY REKLAMY
przeprowadzonej w klasie II d Technikum Organizacji Reklamy**

Opracowała: *Agnieszka Jakubowska*

Przedmiot: Organizacja sprzedaży reklamy

Klasa: II d Technikum w zawodzie Technik Organizacji Reklamy

Nauczyciel: Agnieszka Jakubowska

Czas trwania zajęć: 45 minut

Temat lekcji: Sporządzanie dokumentów sprzedaży przy użyciu programu MICROSOFT EXCEL.

Cel ogólny: nabycie umiejętności sporządzania dokumentacji sprzedaży

Cele operacyjne – uczeń potrafi:

- wypełniać typowe dla transakcji handlowej dokumenty (faktury, Wz, kartoteki magazynowe) zgodnie z przyjętymi zasadami;
- zastosować kreator do tworzenia dokumentów.

Metody nauczania:

- słowna: rozmowa, wyjaśnienie zadań do wykonania;
- ćwiczenia – sporządzanie dokumentów przy użyciu komputera;
- instruktaż podczas realizacji ćwiczeń.

Formy pracy: indywidualna

Środki dydaktyczne:

- komputer z oprogramowaniem;
- druki: faktur, Wz , kartotek magazynowych;
- ćwiczenia do samodzielnej pracy uczniów (materiał pomocniczy).

Tok lekcji:

1. Powitanie uczniów i sprawdzenie obecności - adnotacja w dzienniku.
2. Podanie tematu i zapisanie w dzienniku.
3. Nawiązanie do tematu poprzez sprawdzenie wiedzy uczniów z poprzednich zajęć - ocena aktywności uczniów.

4. Podanie planu zajęć i realizowanych celów.
5. Podanie ćwiczeń do wykonania - udzielanie wyjaśnień.
Nauczyciel:
 - a) rozdaje uczniom kartki z zadaniem do wykonania,
 - b) obserwuje pracę uczniów,
 - c) modyfikuje pracę uczniów,
 - d) przeprowadza kontrolę sporządzonych dokumentów.
6. Bieżąca kontrola podczas pracy uczniów.
7. Podsumowanie.
8. Podanie pracy domowej: uzupełnienie kartotek magazynowych.