

Walka o klienta

20
minut

Cel

Pogłębianie świadomości poczucia własnej wartości i godności.

Metody i formy pracy

Praca w grupach 3-osobowych, dyskusja.

Materiały i warunki realizacji

Kartka papieru, mazak.

Przebieg zadania

Poproś uczniów, by w grupach trzyosobowych przedyskutowali, czy i w jaki sposób walczą o konsumenta, np.: sprzedawcy obuwia, piekarze, mechanicy samochodowi, szkoły języków obcych, biura podróży.

Podsumowanie

Zwróć uwagę uczniów na to, co się dzieje, gdy w danej dziedzinie nikt nie zabiega o konsumenta (np. urzędy).

Oczekiwane osiągnięcia ucznia

Uczeń:

- ▲ wyjaśnia zasady postawy asertywnej,
- ▲ omawia zasady dobrej negocjacji.