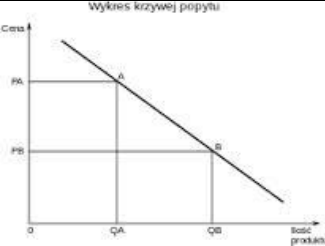
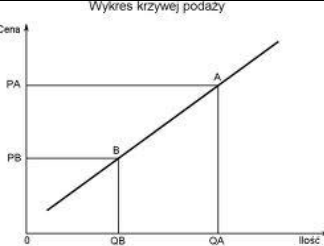


## Sprawdzian wiadomości – 2c – Ekonomia w praktyce

Grupa I	Grupa II
<p>1. Co to jest popyt? 4 pkt</p> <p>Zapotrzebowanie nabywców na towary i usługi po określonej cenie. Popyt jest po stronie</p> 	<p>1. Co to jest podaż? 4 pkt</p> <p>Podaż to ilość towarów i usług oferowanych przez producentów na po określonej cenie</p> 
<p>2. Jakie czynniki wpływają na podaż? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ceny czynników wytwórczych – im mniejsze koszty produkcji tym tańszy może być produkt, wtedy kupi go więcej osób</li> <li>• warunki finansowo-kredytowe – przy niskich podatkach i nisko oprocentowanych kredytach następuje polepszenie opłacalności produkcji, co powoduje wzrost podaży</li> <li>• postęp techniczny – stosowanie nowoczesnych technologii powoduje obniżenie kosztów produkcji, przy jednoczesnym zwiększeniu produkcji, więc produkujemy więcej i taniej</li> </ul>	<p>2. Jakie czynniki wpływają na popyt? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dochody kupujących – im więcej pieniędzy mają ludzie, tym więcej kupują</li> <li>• Liczba i struktura ludności – popyt na chleb będzie zdecydowanie mniejsza w małej wiosce niż w dużym mieście</li> <li>• Ceny innych dóbr – jeśli mamy do wyboru 2 produkty o różnych cenach, które zaspokajają taką samą potrzebę, wybieramy tańszy</li> <li>• Gust nabywcy i moda – te czynniki kierunkują producentów co produkować by się sprzedawało</li> <li>• Reklama i promocja – intensywna reklama i ciekawa promocja jakiegoś produktu może spowodować zwiększenie jego zakupów</li> </ul>
<p>3. Wyjaśnij pojęcia mocne i słabe strony w Analizie SWOT? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mocne strony - S (Strengths)</b> – wszystkie walory własne (umiejętności, postawy) lub przedsiębiorstwa (kapitał, wyszkolona kadra)</li> <li>• <b>Słabe strony - W (Weaknesses)</b> – słabe strony: wszystkie wady własne (brak motywacji, niezajomość języków obcych) lub przedsiębiorstwa (zła organizacja pracy) ☒</li> </ul>	<p>3. Wyjaśnij pojęcia szanse i zagrożenia w Analizie SWOT? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mocne strony - O (Opportunities)</b> – szanse: wszystko to co może pojawić się w przyszłości i wpłynąć pozytywnie na funkcjonowanie analizowanego obiektu (osoby, firmy) oraz spodziewane korzyści wynikające z wprowadzonych zmian</li> <li>• <b>Słabe strony - T (Threats)</b> – zagrożenia: wszystko to co może pojawić się w przyszłości i wpłynąć negatywnie na funkcjonowanie analizowanego obiektu (osoby, firmy) oraz potencjalne straty wynikające z wprowadzonych zmian</li> </ul>
<p>4. Co obejmują badania marketingowe? 5pkt (wspólne dla obu grup)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Badanie produktu</li> <li>• Badanie dystrybucji</li> <li>• Badanie promocji</li> <li>• Badanie konkurencji</li> <li>• Badanie konsumentów i ich zachowań</li> <li>• Badanie pozostałych elementów otoczenia</li> </ul>	<p>5. Najważniejsze cechy charakteryzujące efektywny zespół? 5pkt( wspólne dla obu grup)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Cel stanowiący wyzwanie dla całego zespołu</b>, trudny do osiągnięcia, ale jasno sformułowany.</li> <li>• <b>Akceptowany przez wszystkich członków zespołu styl pracy</b></li> <li>• <b>Uzupelniające się umiejętności członków zespołu</b> zarówno specjalistyczne jak i interpersonalne, najważniejsze to tworzenie wyzwań, motywowanie, negocjowanie.</li> <li>• <b>Wywiązywanie się z przydzielonych zadań i odpowiedzialność za nie</b></li> <li>• <b>Zaangażowanie każdego członka zespołu w to co robią</b> -jest to odpowiedzialność wynikająca z chęci współtworzenia, a nie poczucia obowiązku</li> </ul>
<p>6. Co wpływa na zwiększenie efektywności zespołu? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• mieszany charakter grupy</li> <li>• zróżnicowany status członków</li> <li>• normy i spójność</li> <li>• wielkość grupy</li> <li>• możliwości komunikacji wewnątrz grupy</li> </ul>	<p>6. Co wpływa na zmniejszenie efektywności zespołu? 5pkt</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• brak troski o negatywne skutki ryzykownych działań</li> <li>• nadmierny optymizm</li> <li>• unikanie wypowiedzenia opinii niezgodnych z większością</li> <li>• traktowanie milczenia jako wyrażania zgody</li> <li>• wywieranie presji na osoby nie podzielające zdania większości</li> <li>• spostrzeganie osób spoza grupy jako przeciwników</li> </ul>