



**Mi tienda!  
Mój sklep!**

Natalia Dawidowska  
Łukasz Dawidowski

## **Scenariusz interdyscyplinarnego projektu edukacyjnego do języka hiszpańskiego dla III etapu edukacyjnego – szkoła branżowa**

opracowany w ramach projektu:

**„Tworzenie zestawów narzędzi edukacyjnych wspierających proces wychowania przedszkolnego i kształcenia ogólnego w zakresie rozwoju umiejętności uniwersalnych dzieci i uczniów oraz kompetencji kluczowych niezbędnych do poruszania się na rynku pracy”**

dofinansowanego ze środków Funduszy Europejskich w ramach  
Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, 2.10 Wysoka jakość systemu oświaty

Warszawa 2022

Redakcja merytoryczna: Renata Rychlicka  
Redakcja językowa i korekta: Eduexpert sp. z o.o.  
Projekt graficzny i projekt okładki: Eduexpert sp. z o.o.  
Redakcja techniczna i skład: Eduexpert sp. z o.o.

Weryfikacja i odbiór niniejszej publikacji: Ośrodek Rozwoju Edukacji w Warszawie

w ramach projektu: *Weryfikacja i odbiór zestawów narzędzi edukacyjnych wspierających proces wychowania przedszkolnego i kształcenia ogólnego w zakresie rozwoju umiejętności uniwersalnych dzieci i uczniów oraz kompetencji kluczowych niezbędnych do poruszania się na rynku pracy*

dofinansowanego ze środków Funduszy Europejskich w ramach Programu Operacyjnego Wiedza Edukacja Rozwój, 2.10 Wysoka jakość systemu oświaty

Warszawa 2022

Ośrodek Rozwoju Edukacji  
Aleje Ujazdowskie 28  
00-478 Warszawa  
[ore.edu.pl](http://ore.edu.pl)



Publikacja jest rozpowszechniana na zasadach wolnej licencji Creative Commons –  
Użycie niekomercyjne 4.0 Polska (CC-BY-NC).  
[creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.pl](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/deed.pl)

## 1. Temat projektu

Mi tienda! Mój sklep!

## 2. Osoby prowadzące projekt

### 2.1. Koordynator

Nauczyciel języka hiszpańskiego

### 2.2. Pozostali

Nauczyciel praktycznej nauki zawodu, nauczyciel matematyki

## 3. Ramy czasowe

Początek drugiego semestru będzie rozpoczęciem projektu, zakończenie przewidziane jest na maj.

## 4. Cele projektu

### 4.1. Cele ogólne

- pogłębienie znajomości języka hiszpańskiego, a szczególnie znajomości leksyki z zakresu różnych towarów sklepowych oraz umiejętności komunikacyjnych potrzebnych w sklepie;
- praktyczne rozwijanie wiedzy branżowej dotyczącej aranżacji sklepów, obsługi klientów i marketingu;
- ćwiczenie umiejętności rachunkowych z wykorzystaniem hiszpańskich liczebników;
- rozwijanie kompetencji społecznych, matematycznych i w zakresie uczenia się.

### 4.2. Cele szczegółowe

#### 4.2.1. Cele poznawcze

Uczeń wie:

- jak komunikować się z hiszpańskojęzycznym klientem;
- jak brzmią nazwy różnych produktów po hiszpańsku (spożywczych, ubrań, przedmiotów osobistych itd.);
- zna liczebniki po hiszpańsku;
- jak należy zachowywać się w kontakcie z klientem;
- jak zaaranżować stoisko sklepowe;
- jakie stawki podatku obowiązują w Polsce i Hiszpanii;
- jak wyglądają sklepy w Hiszpanii.

#### 4.2.2. Cele kształcące

Uczeń potrafi:

- przywitać i pożegnać się, zapytać i podać cenę produktu, odpowiedzieć na proste pytania klientów sklepu, prowadzić rozmowę w sklepie (zarówno jako sprzedawca, jak i klient) w języku hiszpańskim;
- zrozumieć proste wypowiedzi Hiszpanów w sytuacjach komunikacyjnych przedstawionych powyżej;
- stworzyć krótki tekst pisany w języku hiszpańskim;

- sprawnie posługiwać się nazwami różnych towarów;
- obsłużyć klienta w sklepach różnego typu;
- rozpoznać różne typy klientów i poprawnie ich obsłużyć;
- przygotować estetyczne i schludne stoisko sklepowe, zgodne z zasadami organizacji wystroju sklepu;
- przygotować ciekawe promocje, rabaty lub inaczej zadbać o marketing swojego sklepu;
- odpowiednio zachować się wobec klienta;
- wykonywać szybkie obliczenia rachunkowe w pamięci;
- obliczyć podatek VAT od towarów i usług;
- wypisać formularz VAT.

### 4.2.3. Cele wychowawcze

Uczeń:

- bierze odpowiedzialność za pracę swoją i swojej grupy projektowej, a także za prezentację projektu;
- podejmuje skuteczną współpracę w grupie;
- cechuje się nienaganną kulturą osobistą;
- uczy się staranności, estetyki;
- rozwija swoje zdolności artystyczne;
- inspiruje się pracą innych i sam jest inspiracją;
- uczy się oceniać innych.

### 4.2.4. Cele szczegółowe dla uczniów

Dzięki uczestnictwu w projekcie:

- pogłębisz swoją umiejętność mówienia w języku hiszpańskim – zwłaszcza nauczysz się zwrotów i wyrażeń, które mogą być przydatne w pracy sprzedawcy;
- poćwiczysz rozumienie wypowiedzi słuchanych, by móc zrozumieć hiszpańskojęzycznych klientów;
- nauczysz się hiszpańskich słów oznaczających różne towary sklepowe;
- nauczysz się pisanie krótkich tekstów po hiszpańsku;
- nauczysz się aranżowania stoiska sklepowego;
- dowiesz się jak w praktyce stosować chwyt marketingowe i jak dostosowywać sposób sprzedaży do typu klienta;
- dowiesz się jak obliczać podatek VAT;
- będziesz mógł doskonalić umiejętność szybkiego liczenia w pamięci;
- nauczysz się współpracy w grupie i odpowiedzialności.

## 5. Treści kształcenia (na bazie podstawy programowej kształcenia ogólnego dla branżowej szkoły I stopnia dla uczniów będących absolwentami ośmioletniej szkoły podstawowej)

### Język hiszpański

**W przypadku wariantu BS.1.0. (dla początkujących):** uczeń posługuje się podstawowym zasobem środków językowych, w tym głównie leksykalnych, umożliwiającym realizację pozostałych wymagań ogólnych w zakresie poniższych



tematów, z których każdy temat odpowiada konkretnemu blokowi treści w programie nauczania *Español en tu trabajo. Hiszpański w Twojej pracy* autorstwa Agaty Rodak. Najpierw zapisana jest nazwa działu, obok typ sklepu, na końcu blok treści.

- Człowiek (rzeczy osobiste): drogeria, sklepy wielobranżowe (popularny w Hiszpanii „chińczyk”), kiosk. I.
- Szkoła (przybory szkolne): sklep papierniczy, księgarnia. I.
- Zakupy i usługi (towary – ubrania): sklep z ubraniami, sklep obuwniczy. II.
- Żywnienie (artykuły spożywcze): warzywniak, sklep z owocami, sklep ogólnospożywczy. II.
- Zdrowie (lekarstwa): apteka. III.
- Sport (sprzęt sportowy): sklep ze sprzętem sportowym. III.

Pozostałe treści kształcenia. Uczeń:

- posługuje się podstawowym zasobem środków językowych z działu zakupy i usługi (np. rodzaje sklepów, towary, sprzedawanie i kupowanie, reklama, korzystanie z usług, środki płatnicze);
- zna i stosuje liczebniki hiszpańskie;
- rozumie bardzo proste i krótkie wypowiedzi ustne artykułowane wyraźnie i powoli, w standardowej odmianie języka;
- samodzielnie formułuje bardzo krótkie, proste i zrozumiałe wypowiedzi ustne;
- uczestniczy w prostej rozmowie i w typowych sytuacjach reaguje ustnie w sposób zrozumiały, adekwatnie do sytuacji komunikacyjnej: rozpoczyna, prowadzi i kończy rozmowę, stosuje formy grzecznościowe, uzyskuje i przekazuje informacje i wyjaśnienia, proponuje, prosi o powtórzenie bądź wyjaśnienie tego, co powiedział rozmówca, udziela rady;
- tworzy krótkie, proste, zrozumiałe wypowiedzi pisemne: opisuje przedmioty;
- posiada elementy wiedzy o Hiszpanii (sklepach w tym kraju).

**W przypadku wariantu BS.1.2. (dla kontynuujących naukę):** jak wyżej, przy czym uczeń posługuje się w miarę rozwiniętym zasobem środków językowych.

### Język hiszpański zawodowy

Uczeń:

- posługuje się podstawowym zasobem środków językowych w języku obcym nowożytnym (ze szczególnym uwzględnieniem środków leksykalnych) umożliwiającym realizację czynności zawodowych w zakresie tematów związanych, np. z usługami świadczonymi w danym zawodzie;
- rozumie proste wypowiedzi ustne artykułowane wyraźnie – w standardowej odmianie języka obcego nowożytnego;
- samodzielnie tworzy krótkie, proste, spójne i logiczne wypowiedzi ustne w języku obcym nowożytnym w zakresie umożliwiającym realizację zadań zawodowych;
- uczestniczy w rozmowie w typowych sytuacjach związanych z realizacją zadań zawodowych – reaguje ustnie w języku obcym nowożytnym w sposób zrozumiały, adekwatnie do sytuacji komunikacyjnej, np. reaguje ustnie (np. podczas rozmowy z klientem) w typowych sytuacjach związanych z wykonywaniem czynności zawodowych;

- wykorzystuje strategie służące doskonaleniu własnych umiejętności językowych oraz podnoszące świadomość językową, np. współdziała w grupie, korzysta ze źródeł informacji w języku obcym nowożytnym, stosuje strategie komunikacyjne i kompensacyjne.

### Przedmioty zawodowe

Uczeń:

- stosuje podstawowe narzędzia marketingu: produkt, cena, dystrybucja, promocja;
- stosuje metody i formy ekspozycji towarów;
- dobiera sposoby rozmieszczania towarów ze względu na stosowaną metodę sprzedaży;
- przygotowuje ekspozycje towarów do sprzedaży;
- dobiera formę sprzedaży do rodzaju asortymentu;
- dobiera technikę sprzedaży do asortymentu i potrzeb klientów,
- klasyfikuje klientów ze względu na wiek, płeć, miejsce zamieszkania, status społeczny;
- określa rodzaje klientów ze względu na cechy osobowości, np. niezdecydowany, zdecydowany, nieufny, zgodny, niecierpliwy i szybkość akceptowania nowości;
- rozróżnia komunikację werbalną i niewerbalną;
- dobiera sposób prowadzenia rozmowy sprzedażowej do typu klienta;
- ustala kwotę należności za sprzedane towary;
- przyjmuje wpłaty i należności w formie gotówkowej lub bezgotówkowej;
- wykonuje czynności związane z pakowaniem i wydawaniem towaru.

### Matematyka

1. Liczby rzeczywiste i wyrażenia algebraiczne. Uczeń:

- przedstawia liczby rzeczywiste w różnych postaciach (np. ułamka zwykłego, ułamka dziesiętnego okresowego, z użyciem symboli pierwiastków, potęg);
- wykonuje obliczenia procentowe, oblicza podatki, zysk z lokat (również złożonych na procent składany i na okres krótszy niż rok).

2. Sprawności rachunkowe. Uczeń:

- wykonywanie nieskomplikowanych obliczeń w pamięci lub w działaniach trudniejszych pisemnie oraz wykorzystanie tych umiejętności w sytuacjach praktycznych;
- weryfikowanie i interpretowanie otrzymanych wyników oraz ocena sensowności rozwiązania.

## 6. Charakterystyka odbiorców

### 6.1. Typ szkoły

Szkoła branżowa I stopnia, III etap edukacyjny.

### 6.2. Wiek uczniów

Projekt jest przeznaczony dla osób w drugiej klasie szkoły branżowej, czyli w wieku 16-17 lat, ponieważ wymaga od uczniów już podstawowych umiejętności komunikacyjnych w języku hiszpańskim, ponadto odnosi się głównie do II bloku treści programu nauczania *Español en tu trabajo*.

### 6.3. Klasa

Projekt przeznaczony jest do realizacji dla uczniów II klasy szkoły branżowej kształcących się w zawodzie sprzedawcy. Uczniowie znają już wtedy podstawy komunikacji w języku hiszpańskim, potrafią właściwie wymawiać hiszpańskie wyrazy, znają podstawowe zwroty, wyrażenia, potrafią konstruować proste zdania, co znacząco może ułatwić im przyswojenie i używanie zdań typowych w komunikacji z klientem hiszpańskojęzycznym. Mają też bazową wiedzę zawodową, mogą zatem w pełni przygotować różne elementy projektu – stoisko sklepowe, odpowiednią aranżację, dobrą ofertę promocyjną itd.

Projekt może być realizowany na dwa sposoby:

- nauczyciel języka hiszpańskiego realizuje go w jednej klasie i w tym przypadku biorą w nim udział wszystkie osoby z klasy;
- nauczyciele do realizacji projektu zbierają grupę osób chętnych z różnych oddziałów, dla których organizują dodatkowe zajęcia i aktywności.

### 6.4. Zróżnicowanie potrzeb i umiejętności

Ze względu na zróżnicowaną tematykę, która pozwala na doskonalenie umiejętności językowych i branżowych w dowolnym kierunku (typie sklepu) w projekcie mogą wziąć udział zarówno uczniowie, którzy bardzo świadomie podchodzą do kształtowania swojej ścieżki edukacyjnej oraz którzy wiedzą, w jakim sklepie chcą w przyszłości pracować, jak i tacy bez sprecyzowanych planów.

W projekcie mogą wziąć udział osoby posiadające różne opinie i orzeczenia o potrzebie kształcenia specjalnego – uczeń bardziej biegły w mowie, komunikatywny, otwarty (a np. mający problemy z poprawną pisownią – dysortografik, dyslektyk) będzie obsługiwał klientów. Uczeń, który jest wycofany, introwertyczny może bardziej przysłużyć się grupie poprzez przygotowanie opisów produktów. Uczeń o większym potencjale w zakresie matematyki może obliczać podatki (lub wytłumaczyć to uczniom, którzy mają problem ze zrozumieniem tego tematu), a osoba o obniżonej normie intelektualnej w II fazie projektu może zajmować się przede wszystkim fizycznymi aspektami organizacji stoiska sklepowego, a język hiszpański może poznawać głównie receptywnie (słyszając jak inni się nim posługują/czytając etykiety/przepisując etykiety stworzone przez ucznia „na brudno”, przepisując słowniczki itp.), a niekoniecznie, jeśli nie czuje się na siłach, używać języka w mowie (podczas obsługi klientów).

Projekt zakłada wykonanie wielu elementów artystycznych, dekoracyjnych, dlatego doskonale mogą się w nim odnaleźć osoby posiadające talent plastyczny.

## 7. Formy i metody realizacji projektu

### 7.1. Formy pracy

Uczniowie na różnych etapach projektu pracować będą indywidualnie, w parach, lub małych grupach (podczas zajęć projektowych, których celem jest poznanie, przećwiczenie i zapamiętanie typowych dialogów w sklepie oraz poznanie odpowiedniego słownictwa), następnie w kilkusobowej (2-3 osoby) grupie projektowej, w której będą tworzyć swój sklep.

## 7.2. Metody pracy – realizacja celów poznawczych

Realizacja podanych celów odbędzie się przy wykorzystaniu określonych metod pracy. W celu wprowadzania, utrwalania i przetwarzania na lekcjach potrzebnego słownictwa, liczebników hiszpańskich i dialogów w hiszpańskim sklepie zalecane metody pracy na lekcjach to:

- ćwiczenia aktywizujące (gry dydaktyczne zawierające elementy rywalizacji, karty pracy itp.);
- praca z fiszkami;
- praca z aplikacjami komputerowymi/ komórkowymi (np. Kahoot, Quizlet, Instaling, DuoLingo itp.);
- metoda bezpośrednia, podejście komunikacyjne – w celu zaprezentowania przykładów organizacji sklepów w Hiszpanii i ustalania cen towarów.

## 7.3. Metody pracy – realizacja celów kształcących

Cele kształcące zostaną zrealizowane przy wykorzystaniu określonych metod. Do ćwiczenia typowych zdań wypowiedzianych przez sprzedawcę i klienta sklepu oraz przygotowania opisów produktów zalecane metody to:

- metoda gramatyczno-tłumaczeniowa;
- metoda audiolingwistyczna;
- tworzenie materiałów graficznych: przygotowanie aranżacji sklepu będzie polegało na wykonaniu wielu materiałów graficznych i artystycznych;
- praca z technologiami informacyjno-komunikacyjnymi (TIK) i aplikacjami;
- efektywne nauczanie poprzez czytanie/słuchanie (oglądanie filmów na YouTube, fragmentów seriali i filmów pokazujących sytuacje w sklepie);
- metoda całkowitego zanurzenia – podczas symulacji pracy w utworzonym przez siebie sklepie;
- ćwiczenie operacji matematycznych przy użyciu języka hiszpańskiego;
- podejście CLIL (ang. *Content and Language Integrated Learning*).

## 7.4. Metody pracy – realizacja celów wychowawczych

- metoda dramy, doskonaląca relacje społeczne w grupie;
- metoda ekspresji artystycznej, doskonaląca kompetencje w zakresie świadomości i ekspresji kulturalnej.

# 8. Sposób realizacji projektu edukacyjnego

## 8.1. Zainicjowanie projektu

Nauczyciel języka hiszpańskiego pod koniec pierwszego semestru ogłasza uczniom, że wraz z rozpoczęciem nowego okresu rozpoczyna się realizacja projektu. W przypadku realizacji z jedną klasą przekazuje najważniejsze informacje uczniom: założenia przedsięwzięcia, jego cele i potencjalne efekty, czas realizacji. Inicjuje również dyskusję, podczas której odpowiada na wszystkie potrzeby uczniów i rozwiewa ich wątpliwości. Jeżeli projekt jest realizowany w grupie pozaklasowej, to nauczyciel języka hiszpańskiego podczas swoich lekcji zaprasza uczniów na pierwsze spotkanie, na którym zostają podane najważniejsze informacje. Zaproszenie może zostać również rozpowszechnione poprzez media szkolne, takie jak strona internetowa, fanpage w mediach społecznościowych czy szkolna tablica ogłoszeń. Przebieg spotkania



powinien być analogiczny do przebiegu spotkania, gdy projekt jest realizowany w jednej klasie.

## 8.2. Spisanie regulaminu/kontraktu

Po zaznajomieniu uczniów z ideą projektu i wyjaśnieniu im wszystkich wątpliwości:

- w przypadku realizacji projektu w jednej klasie: na jednej z pierwszych lekcji w drugim semestrze nastąpi podpisanie kontraktu;
- podczas realizacji projektu w grupie międzyoddziałowej: na drugim spotkaniu, w którym biorą udział uczniowie chcący wziąć udział w projekcie. Nauczyciel hiszpańskiego (wraz z innymi nauczycielami biorącymi udział w projekcie) przedstawiają uczestnikom proponowaną treść kontraktu, który zostanie zawarty pomiędzy nauczycielami a uczniami. Po dyskusji i dopracowaniu zapisów w regulaminie wszyscy zaangażowani w realizację projektu podpisują go.

## 8.3. Wybór tematu

Uczniowie pod koniec trwania zajęć językowych lub bezpośrednio po ich zakończeniu wybierają temat ich projektu. Ważne jest, żeby wybór tematu i podział na grupy (zob. punkt 8.4.) przebiegały jednocześnie. Uczniowie, dobierając się w grupy, w których będą dalej współpracowali, wybierają jeden temat – rodzaj sklepu, który będą chcieli urządzić.

Przy wyborze tematu warto zadbać (podpowiadając uczniom możliwe zmiany), żeby osiągnięcie celów było możliwe, a projekt był możliwy do realizacji. Jako potencjalne rodzaje sklepów do wyboru uczniowie otrzymują listę stworzoną przez nauczycieli na początku realizacji (z nią skorelowane są zajęcia językowe w pierwszej fazie projektu). Jeżeli któraś z grup będzie chciała wybrać sklep spoza listy, to należy na to pozwolić (jeśli w opinii nauczycieli cele projektu będą możliwe do osiągnięcia) i w takim przypadku warto dla takiej grupy zorganizować zajęcia dodatkowe, na których zapoznają się ze słownictwem z danej branży.

## 8.4. Podział na grupy

Uczniowie już pod koniec trwania zajęć językowych w pierwszej fazie projektu mogą dobierać się w dwuosobowe lub trzyosobowe grupy. Podział na zespoły będzie tożsamy z wyborem tematu, gdyż cała grupa będzie realizowała jeden temat (zob. punkt 8.3.). Wydaje się zasadne zadbać o to, żeby nastąpił podział się na grupy równoliczne, gdyż w takim przypadku w każdej grupie uczniowie będą mieli podobną ilość pracy i zadań do wykonania, a także ról i funkcji, które można im przydzielić. Warto też zadbać o w miarę wyrównany podział na grupy uczniów pod względem poziomu znajomości języka hiszpańskiego. Należy unikać tworzenia grup bardzo mocnych, a tym bardziej słabszych. Zalecane jest jednak umożliwienie stworzenia podziału samodzielnie przez uczniów (starając się ingerować w podział tylko w ostateczności).

## 8.5. Sformułowanie ogólnych oraz szczegółowych celów projektu

Na etapie podpisania kontraktu (najpóźniej w dniu jego podpisania, np. na tym samym spotkaniu/lekcji) nauczyciele odpowiedzialni za realizację projektu przedstawiają uczniom listę celów, które ci powinni osiągnąć w trakcie realizacji przedsięwzięcia. Propozycja zostaje przedyskutowana, a następnie zostaje spisana ostateczna lista celów, które stanowią część kontraktu.

## 8.6. Przygotowanie harmonogramu pracy i podział zadań

Nauczyciele wraz z uczniami przygotowują harmonogram pracy i podział zadań. Nauczyciele będą sprawowali nadzór nad realizacją projektu. W każdej chwili, gdy uczestnicy będą potrzebowali, prowadzący mogą poszczególnym grupom udzielić konsultacji.

Przy podziale zadań wewnątrz grup należy pamiętać o rozłożeniu ich w sposób jak najbardziej równomierny, aby każdy uczestnik projektu zaangażował się w jego realizację. Ważne jest dobranie prac w sposób wykorzystujący umiejętności uczniów i dać im szansę na pełnienie określonych ról społecznych.

## 8.7. Poszukiwanie źródeł wiedzy

Ponieważ ewentualne potrzebne uczniom materiały pokazujące właściwe zachowania sprzedawcy są materiałami raczej specjalistycznymi, to nauczyciel powinien uczniom zapewnić do nich dostęp (mogą to być np. linki do odpowiednich stron czy inne materiały wykorzystujące TIK). Źródłem wiedzy bez wątplenia będą też słowniczki wykonane przez uczniów.

## 8.8. Realizacja projektu

Głównym celem edukacji w szkole branżowej jest przygotowanie ucznia do sprawnego wykonywania zawodu – w tym przypadku zawodu sprzedawcy (nr zawodu 522301).

Wszystkie spotkania, na których uczniowie realizują projekt odbywają się w przypadku realizacji w jednej (całej) klasie: podczas lekcji języka hiszpańskiego lub w razie potrzeby w trakcie dodatkowych zajęć. W przypadku realizacji projektu w grupie międzyoddziałowej: w trakcie zajęć pozalekcyjnych w terminie dogodnym dla wszystkich uczestników.

Przed rozpoczęciem realizacji nauczyciele odpowiedzialni za projekt spotykają się i wybierają rodzaje sklepów, miejsc handlu (które można znaleźć w Hiszpanii), które zaproponują uczniom jako przykładowe sklepy. Mogą to być np. sklep obuwniczy, drogeria, księgarnia, apteka, warzywniak, sklep odzieżowy (uwaga: w razie zainteresowania uczniów innymi formami handlu i sprzedawanymi towarami, należy z nimi pomysł przedyskutować i jeżeli będzie się wydawał ciekawy i możliwy do realizacji, to należy listę rozszerzyć).

Na pierwszych spotkaniach nauczyciel języka hiszpańskiego (wraz z pomocą nauczycieli przedmiotów zawodowych) prezentuje uczniom słownictwo, zwroty i wyrażenia, które niezbędne są w handlu. Słownictwo obejmuje zarówno sposoby przywitania klienta, uzyskania informacji o jego potrzebach, ale także zwroty niezbędne w komunikacji z klientem. Wprowadzone zostanie także słownictwo związane z towarami, które są sprzedawane w wybranych przez nauczycieli rodzajach sklepów (np. w przypadku warzywniaka: nazwy warzyw i owoców), a także liczebniki. W celu zapoznania uczniów z leksyką i jej utrwalenia stosuje się metody pracy wymienione w punkcie 7.2. Jedne z zajęć poświęcone są też zagadnieniom kulturowym dotyczącym sklepów – uczniowie dowiadują się, jak wyglądają sklepy różnych typów w Hiszpanii i starają się znaleźć informacje o aktualnych cenach towarów w tym kraju (nauczyciel może przygotować kartę pracy, na której wypisuje towary i produkty, a uczniowie mają za zadanie znaleźć w internecie ich cenę, a następnie zapisać ją słownie). W trakcie trwania tej fazy należy zorganizować ok. 10 spotkań (ich liczbę można modyfikować

w zależności od wiedzy uczestników i zapotrzebowania). W tym samym czasie (lub jeżeli organizacja zajęć wskazuje, że lepiej jest to zorganizować już po zakończeniu zajęć językowych) nauczyciel matematyki spotyka się z uczniami na spotkaniu (jednym lub dwóch), na którym przypomina podstawy obliczeń procentowych i obliczania podatku, przedstawia wtedy też informacje na temat obowiązujących stawek podatku VAT w Polsce i IVA w Hiszpanii na różne towary (w części poświęconej podatkom w Hiszpanii niezbędna może być obecność nauczyciela języka hiszpańskiego, który w razie potrzeby przetłumaczy zapisy na stronie kalkulatora podatkowego).

W drugiej fazie realizacji projektu uczniowie podzieleni na grupy zaczynają tworzyć swój sklep. Powinien on zawierać produkty związane z wybranym przez grupę tematem, który znajduje się w Hiszpanii. Uczniowie powinni się dowiedzieć jak wyglądają takie sklepy w tym kraju (czy są jakieś różnice w ich organizacji, sprzedawanych produktach). Celem jest stworzenie małego sklepu (stoiska) z produktami. Każdy sklep powinien mieć swój szyld i nazwę (w języku hiszpańskim). Uczniowie przygotowują etykiety (hiszpańskie nazwy) wszystkich sprzedawanych rzeczy, przygotowują także ich krótkie opisy po hiszpańsku. Do opisu załączają mały słowniczek kluczowych słów i zwrotów zawartych w opisie, by ułatwić ich zrozumienie przyszłym klientom. Produkty mogą być rzeczywiste (jeśli organizacyjnie i technicznie jest to możliwe, np. książki czy zabawki) lub imitowane przez rzeczywiste opakowania, rekwizyty czy rysunki. Uczniowie proponują również ceny (przy czym powinny być adekwatne do aktualnych cen danego produktu w Hiszpanii) oraz obliczają podatek VAT (hiszp. IVA), który należy zapłacić od sprzedaży tej rzeczy. Podatek powinien być obliczony według stawek obowiązujących w Hiszpanii. Tak przygotowane stanowiska uczniowie będą obsługiwali w trakcie prezentacji wyników. Przygotowują także „specjalną walutę”, np. banknoty imitujące euro albo inne przedmioty przypominające monety.

Po zakończeniu prezentacji uczniowie obliczają zyski ze sprzedaży oraz obliczają podatek VAT (hiszp. IVA) od sprzedaży. Tę część projektu (a dokładniej działania matematyczne) warto przeprowadzić w języku hiszpańskim, żeby przypomnieć uczniom słownictwo związane z obliczeniami matematycznymi poznane w trakcie zajęć matematycznych w I fazie projektu. W tym momencie można przeprowadzić też ogólne podsumowanie, refleksję dotyczącą systemu podatkowego obu krajów, tego gdzie podatki są niższe, a gdzie wyższe, które produkty uważane są za pierwszej potrzeby, a które za luksusowe itd. Można też zwrócić uwagę uczniów na fakt, że sprzedaż to nie tylko organizacja sklepu, ale również liczne działania marketingowe, związane z księgowością czy z organizacją pracy sklepu. Takie podsumowanie również powinno zawierać elementy języka hiszpańskiego, choć przeprowadzenie go w całości w tym języku może być dla uczniów zbyt trudne.

W przypadku konieczności nauki zdalnej pierwszą fazę projektu można w całości przeprowadzić w formule online poprzez łączenie się z uczniami na dowolnych platformach do prowadzenia spotkań online (np. Google Meets, Zoom, MsTeams) lub posyłając linki do ćwiczeń na słownictwo (można skorzystać z wypowiedzi zamieszczonych w bibliografii). W przypadku drugiej fazy projektu jej przeprowadzenie zalecane jest w warunkach stacjonarnych, a jeśli nie jest to możliwe – zaleca się zawieszenie momentu przygotowania stoiska sklepowego do czasu ponownego spotkania się uczniów w szkole.

## 8.9. Prezentacja wyników

Prezentacja wyników realizacji projektów będzie polegała na zorganizowaniu wydarzenia polegającego na zabawie, podczas której uczestnicy będą robili zakupy w stworzonych przez siebie sklepach.

W przypadku realizacji projektu w jednej (całej) klasie takie wydarzenie może zająć jedną (lub dwie – w zależności od liczby uczniów w klasie) lekcję. W takim przypadku na początku połowa grup zajmuje się sprzedawaniem towarów, a druga połowa kupuje, a potem grupy zamieniają się rolami.

W przypadku realizacji projektu dla grupy uczniów uczęszczających do różnych klas należy zorganizować popołudniowe zajęcia (mogą być połączone z dniem języka hiszpańskiego), w trakcie którego odbędzie się prezentacja stworzonych przez uczniów sklepów. Można ją przeprowadzić w sposób analogiczny do tego opisanego wyżej, ale możliwa jest też wersja, do której można zaangażować innych uczniów. W takim przypadku, kilka tygodni przed zaplanowaną datą prezentacji chętni do wzięcia w niej udziału uczniowie (spoza grupy uczestników projektu) spotykają się z nauczycielem języka hiszpańskiego na kilku dodatkowych zajęciach, gdzie poznają słownictwo, zwroty potrzebne do zamawiania i kupowania w języku hiszpańskim, a następnie ci uczniowie w dniu prezentacji chodzą i odwiedzają sklepy stworzone przez uczestników projektu. Wiedzą już, w jaki sposób powinni nawiązać kontakt ze sprzedawcą, a nazwy i opisy towarów w sklepie mogą poznać dzięki opisowi (podpisowi) każdego z nich.

Ważne jest uprzedzenie uczniów (i następnie o tym przypominanie), że w trakcie zakupów w sklepach należy używać tylko języka hiszpańskiego. Dzięki temu uczniowie będą mieli możliwość spróbowania swoich kompetencji językowych w praktycznych sytuacjach związanych z uczonym się przez nich zawodem. Nabiorą także płynności w posługiwaniu się językiem obcym. W trakcie ewaluacji i oceny uczniów (grup) należy zwrócić uwagę na to, czy uczniowie faktycznie w trakcie zakupów posługiwali się tylko językiem hiszpańskim (musimy najpierw uczniów o tym uprzedzić).

Podczas sprzedaży uczniowie ćwiczą również kompetencje matematyczne dzięki temu, że w pamięci muszą wykonywać dodawanie cen produktów oraz obliczenia na ułamkach, gdy ktoś kupi tylko jakąś część zadanej miary produktu.

Na koniec działalności sklepu sprzedawcy obliczają należny podatek, który powinni zapłacić za uzyskany dochód.

## 8.10. Ewaluacja

Ostatnim etapem projektu będzie jego ewaluacja, podczas której każdy uczestnik dokona samooceny oraz autorefleksji. Nastąpi ona na ostatnim spotkaniu projektowym, po uprzednim wypełnieniu przez uczniów ankiety ewaluacyjnej.

## 9. Regulamin/kontrakt

Przykładowy wzór kontraktu poniżej.

Kontrakt

Data zawarcia kontraktu:...

Temat projektu:...

Kontrakt zawarto pomiędzy:

- nauczycielami... (wpisać dane nauczycieli)
- uczniem:... (wpisać dane ucznia)

Na mocy niniejszego kontraktu:

Uczeń w dniach... (wpisać) weźmie udział w zajęciach językowych w ramach projektu.

Uczeń w dniach... (wpisać) weźmie udział w zajęciach matematycznych w ramach projektu.

Uczeń zobowiązuje się do aktywnego i regularnego uczestnictwa w zajęciach projektowych.

Uczeń do dnia... (wpisać) zdecyduje, do jakiej grupy dołącza i do dnia... (wpisać) grupa zdecyduje o temacie projektu (rodzaju tworzonego sklepu).

Grupa do dnia... (wpisać) przygotuje spis sprzedawanych produktów, a do dnia... (wpisać) przekaże nauczycielowi języka hiszpańskiego opisy produktów wykonane w języku hiszpańskim wraz ze słowniczkiem.

Grupa w dniu... (wpisać) weźmie udział w wydarzeniu, w trakcie którego zademonstruje swój sklep i będzie w nim pełniła rolę sprzedawców.

Nauczyciele zobowiązują się do opieki merytorycznej nad wszystkimi uczniami. W tym celu zorganizowane będą zajęcia, które odbędą się w dniach:... (wpisać). Dodatkowo, na prośbę uczniów możliwe są również konsultacje w innym terminie.

Nauczyciel języka hiszpańskiego do dnia... (wpisać) sprawdzi poprawność językową przekazanych mu opisów produktów w języku hiszpańskim.

Załącznikiem do kontraktu jest karta oceny końcowej (arkusz samooceny oraz arkusz oceny nauczycielskiej) oraz lista celów, które będą zrealizowane w trakcie trwania projektu.

Podpisy:...

## 10. Ocenianie

Po zakończeniu realizacji projektu każdy biorący w nim uczeń wypełnia następujący arkusz samooceny.

- Pogłębiłem swoją umiejętność mówienia w języku hiszpańskim, zwłaszcza nauczyłem się zwrotów i wyrażeń, które mogą być przydatne w pracy sprzedawcy. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Poćwiczyłem rozumienie wypowiedzi słuchanych, by móc zrozumieć hiszpańskojęzycznych klientów. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Nauczyłem się hiszpańskich słów oznaczających różne produkty i towary. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Dowiedziałem się, jak zaaranżowane są sklepy w Hiszpanii. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:



- Poćwiczyłem umiejętności rachunkowe (liczenie w pamięci po hiszpańsku). 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Zaaranżowałem stoisko sklepowe zgodnie z sztuką zawodową. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Dowiedziałem się jak określać ceny produktów, jak przygotować ciekawą promocję, jak obliczyć podatek VAT/IVA. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Rozwinąłem umiejętności dekoracyjne. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

- Estetyka wykonania projektu. 1–2–3–4–5–6

Uzasadnienie:

Ankiety oceniające uczniów (każdego z osobna) wypełniają również nauczyciele biorący udział w projekcie.

- Stopień samodzielności w przygotowaniu stanowiska sklepowego. 1–2–3–4–5–6
- Stopień opanowania słownictwa z języka hiszpańskiego (zarówno dotyczącego typowych zwrotów używanych w sklepie, jak i oznaczającego produkty i towary). 1–2–3–4–5–6
- Używanie języka hiszpańskiego podczas zakupów w sklepach. 1–2–3–4–5–6
- Terminowość pracy. 1–2–3–4–5–6
- Stawianie się na umówione terminy konsultacji (jeżeli takie były obowiązkowe). 1–2–3–4–5–6
- Poprawność wypowiedziania się w języku hiszpańskim podczas prezentacji projektów. 1–2–3–4–5–6
- Poprawność stworzonych opisów produktów i słowniczków. 1–2–3–4–5–6
- Przygotowanie ciekawej oferty dla klientów i stanowiska zgodnie ze sztuką zwozu. 1–2–3–4–5–6
- Estetyka wykonanej pracy. 1–2–3–4–5–6
- Poprawność obliczania cen i wyliczenia podatku. 1–2–3–4–5–6
- Umiejętność właściwej komunikacji niewerbalnej z klientami. 1–2–3–4–5–6

Po dokonaniu samooceny przez uczniów oraz oceny przez nauczycieli w stosunku do każdego ucznia obliczane zostają średnie ocen z arkusza samooceny oraz średnia ocen z ankiety wypełnianej przez nauczycieli. Średnia arytmetyczna tych dwóch ocen wskazuje, jaką ocenę powinien dostać uczeń (zgodnie z WZO – wewnątrzszkolnym systemem oceniania).

Należy pamiętać, aby w przypadku ucznia ze specjalnymi potrzebami edukacyjnymi (SPE) doceniać przede wszystkim wysiłek i zaangażowanie włożone w udział w projekcie i odnosić się głównie do mocnych stron, a pomijać te aspekty, które stanowią dla uczącego się trudność, np. uczeń posiadający opinię o dyskalkulii nie powinien być oceniany w kategorii „poprawność obliczania cen i wyliczenia podatku”, chyba że w tym zakresie mógł skorzystać z pomocy innych uczniów lub nauczyciela. Uczeń

z trudnościami w opanowaniu języka obcego nie musi być z kolei oceniany w kategorii „poprawność wypowiedzania się w języku hiszpańskim” lub można dostosować (złagodzić) kryteria tej oceny, zwracając uwagę przede wszystkim na starania ucznia.

## 11. Ewaluacja

Każdy uczeń powinien dokonać autorefleksji i ewaluacji, odpowiedzieć w ankiecie ewaluacyjnej na poniższe pytania:

- Pogłębiłem umiejętność mówienia w języku hiszpańskim, nauczyłem się zwrotów i wyrażeń, które mogą być przydatne w pracy sprzedawcy. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Poćwiczyłem rozumienie wypowiedzi słuchanych, by móc zrozumieć hiszpańskojęzycznych klientów. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Nauczyłem się hiszpańskich słów oznaczających różne towary sklepowe. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Nauczyłem się pisania krótkich tekstów po hiszpańsku. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Nauczyłem się aranżowania stoiska sklepowego. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Dowiedziałem się, jak w praktyce stosować chwyt marketingowe i jak dostosowywać sposób sprzedaży do typu klienta. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Dowiedziałem się, jak obliczać podatek VAT. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Doskonaliłem umiejętność szybkiego liczenia w pamięci. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć
- Uczyłem się współpracy w grupie i odpowiedzialności. Cel został/osiągnięty/cel nie został osiągnięty/trudno powiedzieć

Na spotkaniu podsumowującym projekt nauczyciel nakłania uczniów do podzielenia się swoimi przemyśleniami na temat projektu.

## 12. Materiały pomocnicze

Strony internetowe i aplikacje z interaktywnymi ćwiczeniami na słownictwo branżowe (kulinarne): [ver-taal.com](http://ver-taal.com), [quizlet.com](http://quizlet.com), [aprenderespanol.org](http://aprenderespanol.org), [kahoot.com](http://kahoot.com) (dostęp 7.11.2022).

Strony internetowe z ćwiczeniami – dialogi w sklepie online: [fiestasiesta.pl](http://fiestasiesta.pl), [me-encanta-escribir.blogspot.com](http://me-encanta-escribir.blogspot.com), [ver-taal.com/vocpr](http://ver-taal.com/vocpr), [ver-taal.com/vocpr2](http://ver-taal.com/vocpr2) (dostęp 7.11.2022).

Podane strony można wykorzystać przede wszystkim w pierwszej fazie projektu – w ramach ćwiczenia słownictwa związanego z różnymi produktami i towarami, a także dialogów typowych w różnych sklepach.

Darmowe kalkulatory podatku VAT i IVA online: [poradnikprzedsiębiorcy.pl](http://poradnikprzedsiębiorcy.pl), [calculariva.es](http://calculariva.es) (dostęp 7.11.2022).

Powyższe strony można wykorzystać na zajęciach matematycznych, w których dzieci będą się uczyć obliczania podatku VAT z sprzedawanych produktów oraz podczas podliczania podatku od sprzedanych towarów już po zakończeniu projektu.

Wiedza zawodowa – poradniki online: [gszymanski.pl](http://gszymanski.pl), 7 skutecznych technik SPRZEDAŻY, Jak sprzedawać więcej, drożej i szybciej? [Biznes 2.0] Techniki sprzedaży. Jak skutecznie prezentować zalety oferty? (dostęp 7.11.2022).

Powyższe strony i filmy na Youtube można zaproponować uczniom w celu pogłębiania ich wiedzy i świadomości efektywnych i skutecznych technik sprzedaży.

### 13. Bibliografia

Kotarba-Kańczugowska M., b.r., *Praca metodą projektu*, Warszawa: ORE.

Podstawa programowa szkoły branżowej I stopnia. Język obcy nowożytny (dostęp 7.11.2022).

Podstawy programowe kształcenia w zawodach – 2019 (dostęp 7.11.2022).

Projekt programu nauczania zawodu KELNER (dostęp 7.11.2022).

Podstawa programowa języka hiszpańskiego dla szkoły branżowej I stopnia

Projekt programu nauczania zawodu SPRZEDAWCA (PDF, 299 kB; dostęp 7.11.2022).

Rodak A., 2022, *Español en tu trabajo. Hiszpański w Twojej pracy. Program nauczania języka hiszpańskiego dla szkół branżowych I i II stopnia*, Warszawa: ORE.

Rodak A., 2022, *Español en tu trabajo. Hiszpański w Twojej pracy. Poradnik metodyczny do nauczania języka hiszpańskiego dla szkoły branżowej I i II stopnia*, Warszawa: ORE.

**Natalia Dawidowska** – ukończyła filologię hiszpańską w Uniwersytecie Śląskim oraz pedagogiczne studia podyplomowe. Od wielu lat pracuje w szkołach podstawowych i średnich, zarażając uczniów swoją pasją do języka hiszpańskiego i kultury świata hiszpańskojęzycznego. Współpracuje z Okręgową Komisją Egzaminacyjną w Jaworznie, jest przewodniczącą Wojewódzkiego Konkursu Przedmiotowego z Języka Hiszpańskiego w województwie śląskim. W 2022 roku ukończyła kurs Neurolanguage Coaching i jest akredytowanym coachem językowym, pracującym w nurcie neurodydaktyki.

**Łukasz Dawidowski** – doktor nauk matematycznych, pracownik dydaktyczny w Uniwersytecie Śląskim w Katowicach oraz nauczyciel w śląskich szkołach. Uczestniczył w wielu kursach z zakresu tutoringów oraz projektowania uniwersalnego. Tutor w kilku programach adresowanych dla uczniów i studentów województwa śląskiego. Popularyzator nauk ścisłych, w tym matematyki, współorganizator Święta Liczby Pi, coroczny prowadzący zajęcia podczas Śląskiego Festiwalu Nauki, autor kanału MatKwadrat na YouTube.