Temat: Be a clever customer! Bądź mądrym klientem!

Data: 07.04.2021r.

Czas trwania: 45 minut (1 godzina lekcyjna)

Klasa: 7b, język angielski.

I Cele lekcji. Uczeń:

1. poznaje słownictwo kluczowe z działu „Zakupy i usługi” sprzedawanie i kupowanie, promocje,
2. słucha dialogów w sklepie, rozumie ogólny sens prostych wypowiedzi; znajduje proste informacje w wypowiedzi,
3. podaje definicje słów i odgaduje znaczenie słów z kontekstu,
4. przekazuje w języku obcym informacji zawartych w materiałach wizualnych,
5. opisuje miejsca i osoby związanych z zakupami (definiowanie)
6. opisuje oferty promocyjne (definiowanie)
7. współdziała w grupie,
8. podejmuje racjonalne decyzje dotyczące zakupów,
9. potrafi porównać oferty promocyjne i wybrać te najbardziej korzystne,
10. udziela rady jak uniknąć złych nawyków zakupowych,
11. potrafi zaplanować rozsądnie wydatki,
12. potrafi podać sposoby na przestrzeganie planu wydatków.

II Metody pracy:

▪ wykład z elementami rozmowy nauczającej

▪ dyskusja

▪ samodzielne rozwiązywanie zadań przez uczniów.

III Forma pracy: praca indywidualna, praca w grupach, praca plenarna.

IV Przebieg zajęć

1. Wprowadzenie:

Nauczyciel prosi uczniów, aby podnieśli ręce, jeśli lubią zakupy. Prosi, aby powiedzieli, co kupili ostatnio i skąd wzięli pieniądze. Przedstawia pojęcie „kieszonkowego” i pyta uczniów, ile chcieliby dostać i jak często. Uczniowie zapisują temat i cel lekcji.

1. Uczniowie otwierają podręczniki na str. 45 i wykonują zad 1. Słuchają nagrania. Łączą wyróżnione na zielono słowa i wyrażenia z obrazkami. Zapisują odpowiedzi w zeszycie.
2. Uczniowie otwierają podręczniki na str. 45 i wykonują zad 2. Uczniowie przyporządkowują nowopoznane słowa i wyrażenia d danych kategorii. Zapisują odpowiedzi w zeszycie. Chętni uczniowie podają definicje nowopoznanych wyrażeń, a pozostali uczniowie odgadują słowa. Uczniowie wykorzystują schemat wypowiedzi, który nauczyciel wyświetla na ekranie:

It’s a place ... It’s a who/that ... It’s something ... It means ...

1. Uczniowie analizują trzy propozycje promocji oferowanych przez sprzedawców. Zad. 4 str 45. Uczniowie wybierają najkorzystniejszą ofertę i uzasadniają swój wybór. Dyskusja nt. ostrożnego podejmowania decyzji zakupowych.
2. Nauczyciel dzieli uczniów na grupy po pięć osób. Każda grupa dostaje 1 z 5 sytuacji. Nauczyciel wyjaśnia uczniom, że te sytuacje pokazują złe nawyki zakupowe, a ich zadaniem jest dać porady dla kupujących. Grupy omawiają sytuacje oraz sposoby na uniknięcie nierozsądnych wydatków. Przygotowują scenki, które następnie prezentują przed całą klasą.

Sytuacje:

Situation 1

I got my pocket money today and went into the first shop I saw and spent it all. Now I have no money!

Situation 2

I want to buy an expensive phone, but I don’t get much pocket money.

Situation 3

I have a lot of old clothes and want some new ones. I don’t have any money. What can I do to make some money?

Situation 4

I always buy everything in the sales. I have some clothes that are too small and others that I don’t like!

Situation 5

When I go to the supermarket, I never remember to buy everything I need.

Nauczyciel inicjuje rozmowę nt. Tego, czy uczniowie znaleźli się kiedyś w wymienionych sytuacjach. Jak wtedy się zachowali. Czy ich decyzje były roztropne. Czy teraz tez tak by postąpili. Uczniowie z innych grup dodają swoje rozwiązania przedstawionych wcześniej sytuacji.

1. Pożegnanie

Uczniowie wskazują rodzaje sklepów, które postawiliby w ich idealnym centrum handlowym. Uczniowie robią listy w zeszytach. Chętni odczytują na głos swoje typy. Nauczyciel zadaje zadanie domowe w ćwiczeniach na str. 46. Uczniowie utrwalają wiedzę wykonując quizy na platformie Wardwall.