



## Scenariusz lekcji z podstaw reklamy wykorzystujący elementy metody CLIL do nauki języka angielskiego.

**Etap edukacyjny : II**

**Poziom:** średnio zaawansowany (B1)

**Czas lekcji :** 45 min

**Metody :** praca indywidualna, praca w grupach, praca z tekstem na temat różnicowania cen przygotowanym przez nauczyciela, rozwiązywanie krzyżówki, praca ze słownikiem, elementy metody CLIL,

**Temat: Cena jako element marketingu 4P.**

1. **Adresat:** uczniowie klasy 2 - technik reklamy

2. **Data:**

3. **Liczba godzin:** 1

4. **Cele ogólne**

- Zapoznanie uczniów z podstawowymi terminami w języku angielskim związanymi z procesem sprzedaży, kształtowaniem cen i promocją.
- Wprowadzenie słownictwa potrzebnego do indywidualnej pracy z tekstem
- Umiejętność korzystania z pomocy dydaktycznych (słowników językowych) w trakcie rozwiązywania krzyżówek
- Umiejętność pracy w grupie

**Cele szczegółowe:**

- Uczeń czyta ze zrozumieniem tekst dotyczący ceny jako narzędzia marketingu 4P
- Uczeń ćwiczy słownictwo związane z tematem oglądając krótki film w języku angielskim na temat ceny jako narzędzia marketingu
- Uczeń potrafi korzystać ze słownika języka obcego podczas rozwiązywania krzyżówki w grupie
- uczeń poznaje podstawowe pojęcie dotyczące ceny w języku angielskim w trakcie prezentacji multimedialnej
- uczeń potrafi wymienia związane z procesem kupna i sprzedaży, określa znaczenie różnicowania cen dla konsumenta i producenta.



## 5. Środki dydaktyczne:

- Tablica
- Komputer z dostępem do internetu
- Rzutnik
- Prezentacja multimedialna
- Aplikacje internetowe

## Cele lekcji w języku słuchacza :

1. Potrafię wymienić elementy marketingu mix 4P
2. Potrafię rozróżnić metody kształtowania cen
3. Potrafię czytać ze zrozumieniem tekst w języku obcym dotyczący ceny jako narzędzia marketingu 4P
4. Potrafię dopasować słowa do definicji.
5. Potrafię słuchać ze zrozumieniem tekstu w języku obcym dot. znaczenia ceny na rynku

## Przebieg lekcji z uwzględnieniem aktywności słuchaczy:

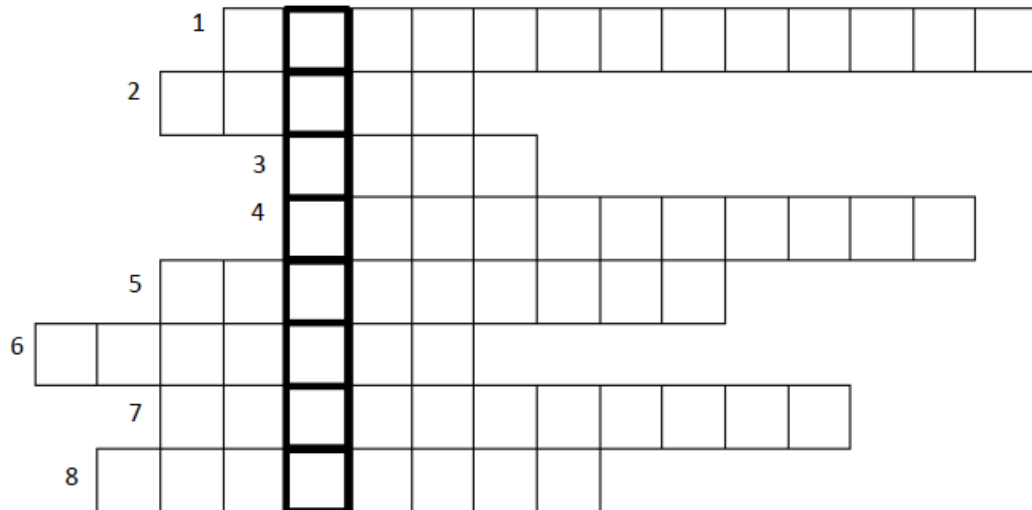
- Czynności porządkowo-organizacyjne, sprawdzenie obecności.
- Podanie i objaśnienie celów lekcji - 5 minut.
- Zapoznanie uczniów z podstawowym słownictwem związanym z tematem lekcji - prezentacja multimedialna (advertisement – reklama, price – cena, sale – sprzedaż, convenience – wygoda nabycia, promotion – promocja, product – produkt, consumption – konsumpcja, customer – klient, discount – obniżka cen, price differentiation – różnicowanie cen, transfer pricing – cena transakcyjna, volume discount – rabat ilościowy, loyalty card – karta lojalnościowa, increase insales – podwyżka sprzedaży, seasonal reduction – obniżka sezonowa, demand - popyt)
- Uczniowie zapoznają się z tekstem w języku angielskim na temat metod kształtowania cen
- Słuchacze oglądają film **The 4Ps of Marketing: Price: It Captures the Value**  
<https://www.youtube.com/watch?v=koC0kcKL9YQ> . Film jest wielokrotnie zatrzymywany w trakcie odtwarzania w celu omówienia występującego w nim słownictwa i upewnienia się, że słuchacze rozumieją jego treść.
- Nauczyciel zapoznaje uczniów z tematem lekcji - prezentacja multimedialna.
- Słuchacze wykonują ćwiczenie w grupach wykorzystując słownik języka angielskiego - krzyżówka.



- Omówienie lekcji i podsumowanie nowego słownictwa i umiejętności – 5 minut.

## Ćwiczenie.

Rozwiąż krzyżówkę wpisując odpowiedzi w języku angielskim, pracuj ze słownikiem. Otrzymane hasło w języku angielskim przetłumacz na język polski.



1. Działanie mające na celu zachęcanie potencjalnych klientów do zakupu konkretnych towarów lub do skorzystania z określonych usług.
2. Wartość czegoś wyrażana w pieniądzu.
3. Odpłatne dostarczenie dóbr lub usług.
4. Łatwość dotarcia i poświęcenie minimalnej koniecznej ilości czasu na zakup odpowiednich i dających satysfakcję produktów.
5. Działania zmierzające do zwiększenia popularności jakiegoś produktu lub usługi.
6. Dobro materialne ( usługa czy też idea), które jest oferowane na rynku i zaspokaja określone potrzeby.
7. Zużywanie posiadanych dóbr w celu zaspokojenia ludzkich potrzeb.
8. Podmiot dokonujący zakupu dobra na rzecz własnej konsumpcji lub w celu dalszej dystrybucji oraz nabywający prawa do jej własności.



## Rozwiązanie

1	A	D	V	E	R	T	I	S	E	M	E	N	T
2	P	R	I	C	E								
3	S	A	L	E									
4	C	O	N	V	E	N	I	E	N	C	E		
5	P	R	O	M	O	T	I	O	N				
6	P	R	O	D	U	C	T						
7	C	O	N	S	U	M	P	T	I	O	N		
8	C	U	S	T	O	M	E	R					

Odpowiedzi przetłumaczone na język polski:

1. Reklama
2. Cena
3. Sprzedaż
4. Wygoda nabycia
5. Promocja
6. Produkt
7. Konsumpcja
8. Klient

Hasło : DISCOUNT – obniżka cen