

SCENARIUSZ LEKCJI Z WYKORZYSTANIEM METODY WebQuest

autorka scenariusza: Alicja Antas

Grupa uczniów uczestniczy w projekcie Innowacyjna Szkoła Zawodowa

Temat: Czy warto kupować w Internecie?

Cele dydaktyczne i wychowawcze:

- ▶ **Poznawcze:** Zapoznanie uczniów z pojęciami (umowa sprzedaży, rodzaje sprzedaży, e-handel itp.). Rozwijanie umiejętności poszukiwania informacji, weryfikowania informacji, wyciągania wniosków. Zapoznanie uczniów z urządzeniami ICT wykorzystywanymi w edukacji.
- ▶ **Emocjonalno-motywacyjne:** rozwijanie umiejętności podejmowania decyzji, dostrzegania zagrożeń, eliminowania czynników ryzyka, kształtowanie umiejętności pracy w grupie.
- ▶ **Działaniowe:** Uczenie posługiwania się urządzeniami IST, uczenie techniki wizualizacji i prezentacji.

Pytania i dyspozycje do rozgrzewki:

- ▶ Dlaczego kupujemy?
- ▶ Jakie mogą być transakcje handlowe?

Temat i główne pojęcia mini-wykładu:

- ▶ **Temat:** Metoda WebQuest
- ▶ **Główne pojęcia:** WebQuest, umowa sprzedaży, przedmiot umowy sprzedaży, rodzaje sprzedaży, e-handel, narzędzia ICT, prezentacja WWW.

Opis ćwiczenia:

Ćwiczenie 1.

- ▶ **Tytuł:** Wybór tematu WebQuest dla grupy, akcja, wybór roli
- ▶ **Cel główny:** Zebranie i analizowanie informacji dotyczących sprzedaży przedmiotów. Praca w grupie.
- ▶ **Czas trwania:** 2*45 min
- ▶ **Pomoce:** komputer z edytorem tekstu i dostępem do Internetu, notatnik, pisak
- ▶ **Aranżacja przestrzeni:** Ćwiczenia w kręgu i ceowniku, stanowiska komputerowe

▶ Przebieg ćwiczenia:

Nauczyciel

- ✓ prezentuje przykładowy WebQuest, jako rezultat osiągnięć uczniów
- ✓ przedstawia uczniom do pracy temat projektu WebQuest

Uczniowie

- ✓ dobierają się w 3-osobowe zespoły

Nauczyciel

- ✓ organizuje akcję
- ✓ opisuje role

Uczniowie

- ✓ wybierają role

Nauczyciel

- ✓ przydziela zadania
- ✓ omawia spodziewane efekty i kryteria ocen

Uczniowie

- ✓ przygotowują szczegółowy harmonogram pracy

Nauczyciel

- ✓ zapoznaje uczniów ze źródłami internetowymi, z których będą korzystać podczas pracy

▶ Uczniowie przystępują do zbierania informacji wstępnych

- ✓ W rozproszonych źródłach informacji uczniowie szukają informacji: obowiązki sprzedającego, obowiązki kupującego, gwarancja, rękojmia, faktura, podatek VAT, bonifikata, promocja, reklama.

▶ Pytania i dyspozycje do omówienia ćwiczenia:

- ✓ nauczyciel rozwiązuje wątpliwości uczniów

Pytania i zagadnienia do podsumowania lekcji

Nauczyciel

- ✓ pyta o nastroje uczniów
- ✓ prosi o pytania

Treść zadania domowego

- ✓ Zapytaj w sklepie o ceny kilku wybranych przez siebie przedmiotów sprzedaży (może to być np. mysz optyczna, napęd PenDrive, monitor LCD 21 cali).
- ✓ Poproś w sklepie o ulotkę reklamową.

Ćwiczenie 2:

- ▶ Tytuł: Poszukiwania eksperckie, zadania

- ▶ Cel główny: Praca indywidualna eksperta (klienta, sprzedawcy, psychologa). Optymalizacja rozwiązania.

- ▶ Czas trwania: 2*45 min

- ▶ Pomoce: zestaw komputerowy z dostępem do Internetu, skaner, aparat fotograficzny, notatnik, pisak

- ▶ Aranżacja przestrzeni: Ćwiczenia w kręgu i ceowniku, stanowiska komputerowe

- ▶ Przebieg ćwiczenia:
Uczniowie
 - ✓ wykonują swoje zadania:
 - ✓ zbierają i gromadzą informacje potrzebne do rozstrzygnięcia postawionych problemów
Wyszukują i sprawdzają ceny towarów u różnych sprzedawców internetowych i porównują z ceną rynkową, przede wszystkim towarów z zadania domowego.
Sprawdzają warunki dostawy towaru, warunki gwarancji i sposoby zapłaty. Na forum internetowym sklepu internetowego i na forach niezależnych sprawdzają, jaka jest opinia o wybranym sprzedawcy i towarze. Upewniają się, czy połączenie zabezpiecza dane osobowe klienta.
 - ✓ dokonują selekcji oraz analizy zgromadzonych informacji
 - ✓ wybierają optymalne rozwiązaniaNauczyciel
 - ✓ obserwuje uczniów
 - ✓ zapewnia samodzielność w podejmowaniu działań

- ▶ Pytania i dyspozycje do omówienia ćwiczenia:
 - ✓ nauczyciel pyta uczniów o sytuacje problemowe.

Pytania i zagadnienia do podsumowania lekcji:

- ✓ nastroje podczas pracy
- ✓ ocena metody pracy WebQuest

Ćwiczenie 3:

- ▶ Tytuł: Konfrontacja, efekty, wypracowanie wspólnego stanowiska

- ▶ Cel główny: Przeanalizowanie informacji zebranych w wyniku indywidualnych poszukiwań dotyczących transakcji handlowych realizowanych elektronicznie, wady i zalety tych transakcji, czynniki ryzyka i zagrożenia związane z e-handlem.

- ▶ Czas trwania: 3*45 min

- ▶ Pomoce: zestaw komputerowy z dostępem do Internetu, rzutnik multimedialny, notatnik, pisak

- ▶ Aranżacja przestrzeni: Ćwiczenia w kręgu, stanowiska komputerowe

- ▶ Przebieg ćwiczenia:
Uczniowie jako eksperci przedstawiają opinie, idee i dowody członkom grupy
 - ✓ dyskutują
 - ✓ odpierają zarzuty
 - ✓ przedstawiają swoje racje
 - ✓ omawiają zagrożenia
 - ✓ dochodzą do wypracowania wspólnego stanowiska
 - ✓ efekty swojej pracy opracowują jako dokument HTML
- Nauczyciel
 - ✓ ocenia pracę całej grupy
 - ✓ ocenia prezentację WWW

- ▶ Pytania i dyspozycje do omówienia ćwiczenia:
 - ✓ nauczyciel pyta uczniów o ocenę ich własnej pracy.

Pytania i zagadnienia do podsumowania lekcji:

- ✓ nauczyciel pyta uczniów o przyjemności z pracy nad projektem WebQuest.