



Kompetentni na rynku pracy – Program Rozwoju Kompetencji  
na rzecz dalszego kształcenia i zatrudnienia  
studentów kierunku Turystyka i Rekreacja

---



# BILANS KOMPETENCJI



**Fundusze Europejskie**  
Wiedza Edukacja Rozwój

**Unia Europejska**  
Europejski Fundusz Społeczny





Data wypełnienia .....

Numer kwestionariusza .....

Imię i Nazwisko.....

Rok studiów: I II III

Rodzaj studiów: licencjackie      magisterskie

Płeć: K M

Wiek .....

Miejsce zamieszkania .....





### OŚWIADCZENIE

Ja, niżej podpisany/-a .....

oświadczam, że wszystkie informacje zawarte w niniejszym bilansie kompetencji są zgodne z prawdą

.....  
*Miejscowość, data, podpis*

### OŚWIADCZENIE

Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych zawartych w bilansie kompetencji do celów identyfikowania i dokumentowania efektów uczenia się w projekcie „Kompetentni na rynku pracy – Program Rozwoju Kompetencji na rzecz dalszego kształcenia i zatrudnienia studentów kierunku Turystyka i Rekreacja” zgodnie z Ustawą z dnia 29.08.1997 roku o ochronie danych osobowych z późniejszymi zmianami.

Zostałem/-am poinformowany/-a, że informacje zawarte w tym dokumencie podlegają ustawie o ochronie danych osobowych i nie będą udostępniane osobom trzecim bez mojej pisemnej zgody, chyba, że wymagają tego przepisy prawa. Mam prawo wglądu do swoich danych, ich poprawiania oraz żądania zaprzestania przetwarzania moich danych osobowych.

.....  
*Miejscowość, data, podpis*



1. Oceń swoje umiejętności w zakresie poniższych kompetencji. (proszę wstawić „x” w kratkę przy wybranej odpowiedzi)

| KOMPETENCJA  | OCENA          |         |                |              |              |       |              |
|--|----------------|---------|----------------|--------------|--------------|-------|--------------|
|  | Bardzo dobra+3 | Dobra+2 | Raczej dobra+1 | Przeciętna-0 | Raczej zła-1 | Zła-2 | Bardzo zła-3 |
| 1. Budowanie relacji interpersonalnych   |                |         |                |              |              |       |              |
| 2. Komunikacja interpersonalna   |                |         |                |              |              |       |              |
| 3. Współpraca i porozumienie w grupie  |                |         |                |              |              |       |              |
| 4. Budowanie zespołu i partnerstwa   |                |         |                |              |              |       |              |
| 5. Wywieranie wpływu   |                |         |                |              |              |       |              |
| 6. Rozwiązywanie konfliktów  |                |         |                |              |              |       |              |
| 7. Analiza i rozwiązywanie problemów   |                |         |                |              |              |       |              |
| 8. Negocjacje  |                |         |                |              |              |       |              |
| 9. Argumentowanie i obrona własnego zdania                                     |                |         |                |              |              |       |              |
| 10. Spostrzeganie i rozumienie cudzych emocji                                  |                |         |                |              |              |       |              |
| 11. Rozumienie i wyrażanie własnych emocji                                     |                |         |                |              |              |       |              |
| 12. Autoprezentacja  |                |         |                |              |              |       |              |
| 13. Odporność na stres   |                |         |                |              |              |       |              |
| 14. Asertywność  |                |         |                |              |              |       |              |
| 15. Kreatywność  |                |         |                |              |              |       |              |
| 16. Automotywacja  |                |         |                |              |              |       |              |
| 17. Organizacja czasu pracy  |                |         |                |              |              |       |              |
| 18. Umiejętności przywódcze  |                |         |                |              |              |       |              |
| 19. Wiedza na temat wymagań współczesnego rynku pracy                          |                |         |                |              |              |       |              |
| 20. Wiedza na temat własnego potencjału i predyspozycji zawodowych             |                |         |                |              |              |       |              |
| 21. Planowanie własnego rozwoju zawodowego                                     |                |         |                |              |              |       |              |
| 22. Praktyczne przygotowanie do wejścia na rynek pracy                         |                |         |                |              |              |       |              |
| 23. Umiejętności techniczne - obsługa komputera, aplikacji, urządzeń biurowych |                |         |                |              |              |       |              |
| 24. Znajomość języków obcych-bierne i aktywne posługiwanie się językami obcymi |                |         |                |              |              |       |              |
| 25. Przygotowanie do prowadzenia własnej działalności gospodarczej             |                |         |                |              |              |       |              |
| 26. Znajomość metod poszukiwania pracy   |                |         |                |              |              |       |              |
| 27. Praktyczne umiejętności poszukiwania pracy                                 |                |         |                |              |              |       |              |
| 28. Wiedza o wymaganiach pracodawców   |                |         |                |              |              |       |              |
| 29. Umiejętność prawidłowego przygotowania dokumentów aplikacyjnych            |                |         |                |              |              |       |              |
| 30. Umiejętność nawiązania kontaktu z potencjalnym pracodawcą                  |                |         |                |              |              |       |              |
| 31. Umiejętność zaprezentowania siebie trakcie rozmowy kwalifikacyjnej         |                |         |                |              |              |       |              |
| 32. Postawa przedsiębiorcza  |                |         |                |              |              |       |              |

|   |  |  |  |  |  |  |  |
|---|--|--|--|--|--|--|--|
| 33. Wiedza specjalistyczna z zakresu turystyki i rekreacji        |  |  |  |  |  |  |  |
| 34. Praktyczne umiejętności z zakresu obsługi ruchu turystycznego |  |  |  |  |  |  |  |
| 35. Sprzedaż i obsługa klienta w branży turystycznej              |  |  |  |  |  |  |  |
| 36. Projektowanie nowoczesnych produktów turystycznych            |  |  |  |  |  |  |  |

2. *Oceń jak byś sobie poradził/a gdybyś miała/a:*

| KOMPETENCJA   | OCENA            |          |                 |               |              |        |              |
|---|------------------|----------|-----------------|---------------|--------------|--------|--------------|
|   | Bardzo dobrze +3 | Dobrze+2 | Raczej dobrze+1 | Przeciętnie 0 | Raczej źle-1 | Źle -2 | Bardzo źle-3 |
| Odebrać z lotniska ważnego gościa   |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Zabrać głos w dyskusji w większym gronie                                      |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Kwestować na ulicy na cele społeczne  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Zapoznać ze sobą dwie szacowne osoby  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Publicznie złożyć komuś ważnemu gratulacje                                    |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Przytulić osobę, która potrzebuje pocieszenia                                 |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Poprosić kogoś o pomoc w rozwiązywaniu swoich problemów                       |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Odmówić przyjęcia agigatorów religijnych czy politycznych lub akwizytorów     |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Złożyć komuś oficjalne życzenia   |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Wystąpić w roli konfiansjera na koncercie                                     |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Wejść swobodnie do pokoju, w którym znajduje się grono mało znanych Ci osób   |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Porozmawiać z partnerką/partnerem o oczekiwaniach jakie masz wobec niej/niego |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Oprowadzić wycieczkę po mieście   |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Delikatnie zrobić koleżance krytyczną uwagę na temat jej niegustownego stroju |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Obronić niesprawiedliwie potraktowanego kolegę                                |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Reklamować w sklepie nowe produkty  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Zaprojektować plakat reklamowy  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Obliczyć, która jest aktualnie godzina w Nowym Jorku                          |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Wypowiedzieć się w ankiecie ulicznej dla telewizji                            |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Zaprosić nieznaną, atrakcyjną osobę do tańca                                  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Poprosić kogoś o zwrot dawno pożyczonych pieniędzy                            |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Wejść na zebranie 20 minut po czasie  |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Zwrócić uwagę głośno rozmawiającym w kinie osobom – zmienione                 |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Być gospodarzem dużego przyjęcia, na którym nie wszyscy się znają             |                  |          |                 |               |              |        |              |
| Odmówić komuś znajomemu pożyczania pieniędzy                                  |                  |          |                 |               |              |        |              |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
|--|--|--|--|--|--|--|--|
| Porozmawiać szczerze z kimś bliskim o wzajemnych nieporozumieniach           |  |  |  |  |  |  |  |
| Upomnieć się w sklepie o resztę  |  |  |  |  |  |  |  |
| Podtrzymać na duchu osobę, która ma kłopoty                                  |  |  |  |  |  |  |  |
| Zwrócić uwagę powszechnie szanowanej osobie, że się myli                     |  |  |  |  |  |  |  |
| Na imprezie zacząć tańczyć gdy wszyscy jeszcze siedzą                        |  |  |  |  |  |  |  |
| Być na oficjalnym obiedzie u rodziców swojej dziewczyny/chłopaka - zmienione |  |  |  |  |  |  |  |
| Zająć się oficjalnymi gośćmi   |  |  |  |  |  |  |  |
| Poprosić kogoś w autobusie o ustąpienie miejsca gdy źle się czujesz          |  |  |  |  |  |  |  |
| Zabawić towarzystwo opowiadając jakąś ciekawą historię                       |  |  |  |  |  |  |  |
| Wymyślić i opowiedzieć zabawną historię                                      |  |  |  |  |  |  |  |

3. **Poniżej przedstawiono nieasertywne komunikaty. W każdym z 4 czterech alternatywnych komunikatów znajdują się 2 komunikaty asertywne i 2 komunikaty nieasertywne. Zaznacz krzyżykiem po 2 komunikaty asertywne do każdego stwierdzenia.**

- 1) **Komunikat nieasertywny: „Ty nigdy nie możesz zapamiętać daty moich urodzin”**
  - a)  Jak możesz nie pamiętać o moich urodzinach?
  - b)  Następnym razem ja też nie będę pamiętać o Twoich urodzinach
  - c)  Jest mi przykro kiedy nie pamiętasz o moich urodzinach
  - d)  Irytuje mnie, że zapominasz o dacie moich urodzin.
  
- 2) **Komunikat nieasertywny: „Ty zawsze mnie krytykujesz”**
  - a)  Złości mnie kiedy mnie krytykujesz.
  - b)  Jak możesz być taki niesprawiedliwy!
  - c)  Jest mi smutno, kiedy mówisz do mnie w taki sposób
  - d)  Jeśli masz mnie tak krytykować to lepiej w ogóle nie rozmawiajmy
  
- 3) **Komunikat nieasertywny: „Jesteś niepoważny przekładając to spotkanie. W ogóle nie można na Tobie polegać”**
  - a)  Czuję się lekceważony/a kiedy przekładasz to spotkanie.
  - b)  Jestem zła/zirytowana, że przekładasz to spotkanie
  - c)  To bardzo nieodpowiedzialne kiedy przekładasz takie spotkanie
  - d)  Co Ty sobie myślisz przekładając takie spotkanie?
  
- 4) **Komunikat nieasertywny Dlaczego nigdy nie bierzesz pod uwagę, że mam inne potrzeby niż Ty?!**
  - a)  Dlaczego myślisz tylko o sobie?
  - b)  Czuję się lekceważona/y, kiedy nie bierzesz pod uwagę, że mogę mieć inne potrzeby niż Ty
  - c)  Złości mnie to, że nie zastanawiasz się nad tym, że mogę mieć inne potrzeby niż Ty.
  - d)  TY ciągle myślisz tylko o sobie, ani chwili nie pomyślisz o mnie

4. **Jak najczęściej reagujesz w sytuacji stresowej? (proszę wstawić „x” w kratkę przy jednej wybranej odpowiedzi)**

- 1. Jestem skoncentrowany(a) na zadaniu, podejmuję wysiłek zmierzający do rozwiązania problemu, zrozumienia sytuacji i jej zmiany
- 2. Jestem skoncentrowany(a) na emocjach, na sobie i przeżywanych uczuciach, dążę do zmniejszenia własnego napięcia emocjonalnego
- 3. Staram się unikać, uciekać od myślenia o stresowych sytuacjach czy czynnikach, podejmuję inne czynności, np. oglądam TV

5. **Oceń jaka, szacunkowa część informacji w trakcie rozmowy przekazywana jest słowami w stosunku do informacji przekazywanych pozasłownie (np. gesty, mimika twarzy). (proszę wstawić „x” w kratkę przy jednej wybranej odpowiedzi)**

| Udział (%) |    |    |
|------------|----|----|
| 35         | 50 | 65 |

6. **Zaznacz co według Ciebie mogą oznaczać gesty osób przedstawionych na poniższych rysunkach. (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach, możliwa jest więcej niż 1 odpowiedź)**

Rys. 1

Rys. 2



- 1. Zdecydowanie, pewność siebie
- 2. Smutek, przygnębienie
- 3. Przekonanie do własnych racji
- 4. Niepewność, niewiedza
- 5. Wahanie
- 6. Brak pewności co do słuszności własnych przekonań



- 1. Przyjęcie postawy obronnej
- 2. Podporządkowanie, uległość
- 3. Negatywne nastawienie
- 4. Szczerość
- 5. Poczucie wyższości
- 6. Zainteresowanie

Rys. 3

Rys. 4



- 1. Brak zaangażowania
- 2. Podejmowanie decyzji
- 3. Pewność siebie
- 4. Odprężenie
- 5. Nieśmiałość
- 6. Ocenianie



- 1. Zmęczenie
- 2. Znudzenie
- 3. Niepewność
- 4. Ocenianie
- 5. Odprężenie
- 6. Zainteresowanie

Rys. 5

Rys. 6



- 1. Zażenowanie
- 2. Chęć zaprezentowania odmiennego stanowiska
- 3. Znudzenie
- 4. Kontrola nad sytuacją
- 5. Gotowość działania
- 6. Podporządkowanie



- 1. Zainteresowanie
- 2. Krytyczne nastawienie do rozmówcy
- 3. Negatywna ocena rozmówcy
- 4. Brak zainteresowania
- 5. Zgoda na argumenty rozmówcy
- 6. Niepewność

7. **Zaznacz na co może wskazywać trzymanie rąk w kieszeniach w trakcie rozmowy. (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**
- 1. Wewnętrzną niepewność, brak zainteresowania wykonywanym działaniem
  - 2. Pewność siebie, przygotowanie do ataku na rozmówcę
  - 3. Koncentrację na udzieleniu odpowiedzi na zadane pytanie
8. **Wskaż wszystkie odpowiedzi wskazujące na zachowania, które mogą zdradzać kłamstwo. (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**
- 1. Patrzenie w oczy
  - 2. Otwarte dłonie
  - 3. Rozszerzanie lub zwężanie źrenic
  - 4. Wyprostowanie zaciśniętych palców
  - 5. Więcej gestów z udziałem dłoni i twarzy, np. poprawianie włosów, dotykanie nosa
  - 6. Kciuk jest oddalony od pozostałych palców
9. **Jak postrzegana jest osoba unikająca kontaktu wzrokowego z rozmówcą? (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**
- 1. Skoncentrowana na treści wypowiedzi rozmówcy
  - 2. Szczera, skromna, prostolinijna
  - 3. Podporządkowująca się i akceptująca dominację patrzącego
  - 4. Nieśmiała i bojaźliwa
10. **Wskaż wszystkie odpowiedzi wskazujące metody pozyskiwania sympatii innych osób. (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**
- 1. Koncentracja na zrobieniu dobrego wrażenia na rozmówcy i byciu dla niego interesującym
  - 3. Podkreślanie tego co mnie łączy z rozmówcą, w czym jesteśmy podobni
  - 4. Podkreślanie własnej wyjątkowości, pomysłowości
  - 5. Zachęcanie innych do mówienia o sobie i uważne ich słuchanie
  - 6. Mówienie o tym, co interesuje rozmówcę
  - 7. W krytykowaniu innych, nie przyznawanie się do własnych błędów
11. **Gdzie rejestruje się spółki prawa handlowego? (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**
- 1. Krajowy Rejestr Sądowy
  - 2. Rejonowy sąd gospodarczy
  - 3. Właściwy urząd gminy
  - 4. Właściwy urząd wojewódzki
  - 5. Właściwy urząd skarbowy
  - 6. Trudno powiedzieć
12. **Która instytucja nadaje numer REGON? (proszę wstawić „x” w kratce przy wybranej odpowiedzi)**
- 1. Urząd skarbowy
  - 2. Urząd gminy
  - 3. Starostwo Powiatowe
  - 4. Urząd statystyczny
  - 5. Zakład Ubezpieczeń Społecznych
  - 6. Trudno powiedzieć



13. **Wskaż prawdziwe informacje dotyczące numeru identyfikacji podatkowej NIP. (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**

- 1. Nadawany jest każdorazowo przy rozpoczęciu nowej działalności gospodarczej
- 2. Nadawany jest dożywotnio osobom objętym obowiązkiem podatkowym
- 3. Nadawany jest jedynie przy rozpoczęciu wybranych rodzajów działalności gospodarczej
- 4. Trudno powiedzieć

14. **Oznaczanie rodzaju działalności gospodarczej następuje według systemu: (proszę wstawić „x” w kratkę przy wybranej odpowiedzi)**

- 1. PKD -Polska Klasyfikacja Dochodów
- 2. PKD -Polska Klasyfikacja Działalności
- 3. PKD -Powszechna Kategoryzacja Działalności
- 4. Trudno powiedzieć

15. **Wskaż obowiązującą obecnie skalę podatkową przy opodatkowaniu podatkiem dochodowym od osób fizycznych. (proszę wstawić „x” w kratkę przy wybranej odpowiedzi)**

- 1. Dwie stawki: 18% i 32%
- 2. Trzy stawki: 19%, 30% i 40%
- 3. Dwie stawki: 19% i 40%
- 4. Trudno powiedzieć

16. **Wskaż obowiązującą stawkę przy opodatkowaniu podatkiem dochodowym dochodów osób prawnych. (proszę wstawić „x” w kratkę przy wybranej odpowiedzi)**

- 1. 18 % podstawy opodatkowania
- 2. 19 % podstawy opodatkowania
- 3. 22 % podstawy opodatkowania
- 4. 30 % podstawy opodatkowania

17. **Których kwot nie wpłaca się na konta Urzędu Skarbowego? (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**

- 1. Składka na ubezpieczenie społeczne
- 2. Zaliczka na podatek dochodowy
- 3. Podatek VAT
- 4. Składka na ubezpieczenie zdrowotne

18. **W sytuacji gdy cena jednostkowa netto sprzedawanego towaru wynosi 100 zł przy stawce podatku VAT 23%: (proszę wstawić „x” w kratkach przy wybranych odpowiedziach)**

- 1. Podatek należny wynosi 23zł
- 2. Wartość brutto wynosi 87zł
- 3. Wartość brutto wynosi 123zł
- 4. Podatek naliczony wynosi 23zł

19. **Przeanalizuj niżej wymienione etapy procesu założycielskiego firmy i ustal ich prawidłową kolejność. Nadaj numery od 1 do 6 poszczególnym etapom, gdzie 1 oznacza pierwszy etap**

| Etapy  | Numer |
|--|-------|
| 1. Legalizacja firmy w odpowiedniej formie prawnej           |       |
| 2. Pomysł  |       |
| 3. Wybór formy prawnej                                       |       |
| 4. Analiza rynku   |       |
| 5. Analiza finansowa działalności                            |       |
| 6. Bilans nakładów, ustalenie lokalizacji, zasobów i potrzeb |       |



**20. Wskaż krzyżykiem, które z poniższych sformułowań są udane z punktu widzenia profesjonalnej sprzedaży. Należy wskazać wszystkie poprawne sformułowania:**

- dobrze, że pan o tym wspomniał...
- A o czym tu jeszcze myśleć?
- Dziękuję za wskazówkę dotyczącą ceny...
- Za tę cenę otrzyma pan...
- Kiedy podejmie pan decyzję? Chciałbym zarezerwować ten samochód dla pana.
- Nie, to nie jest wysoka cena.
- Dobrze, że chce pan omówić ten zakup z partnerem...
- Drogo? Chyba nie był pan u naszej konkurencji!
- Cenę wyznacza centrala, mam związane ręce w tej kwestii.
- Jeśli będzie pan czekać zbyt długo, seria zostanie wykupiona.

**21. Cechą dobrego sprzedawcy jest:**

- improwizacja
- planowanie
- nie popełnianie błędów
- poleganie wyłącznie na sobie

**22. Co oznacza stan rezerwacji OPEN:**

- bilet wykupiony jest tylko w jedną stronę
- Rezerwacja została potwierdzona tylko na powrót
- rezerwacji biletu w obie strony z opłatą tylko w jedną stronę
- Brak potwierdzenia terminu powrotu

**23. Wymień 5 przykładów systemów rezerwacyjnych wykorzystywanych w branży turystycznej:**

.....

.....

.....

.....

**24. Co oznaczają w systemie rezerwacji poszczególne skróty:**

1. BB.....
2. HB.....
3. INF.....
4. SGL.....

**25. Alloment to:**

- Rodzaj odszkodowania dla turysty udzielanego przez państwo, na terenie którego doszło do bezpodstawnego aresztowania podróżnego
- Działanie mające na celu pozyskanie jak największej ilości nabywców danego produktu
- Okresowa lub stała rezerwacja większej ilości miejsc w hotelu z prawem ich anulacji
- Forma kompensacyjna regulowania należności za pobyt w hotelu grupy turystyczne



**26. Czarter to:**

1.  rodzaj odszkodowania dla turysty udzielanego przez państwo, na terenie którego doszło do bezpodstawnego aresztowania podróżnego
2.  działanie mające na celu pozyskanie jak największej ilości nabywców danego produktu
3.  forma umowy uniemożliwiająca dokonywanie jakichkolwiek zwrotów zamówionych usług
4.  okresowa lub stała rezerwacja większej ilości miejsc w hotelu z prawem ich anulacji

**27. Wymień przynajmniej 3 cechy oferty turystycznej:**

.....

.....

.....

**28. Wymień po jednym produkcie turystycznym poszczególnych krajów:**

1. Hiszpania .....
2. Grecja .....
3. Portugalia.....
4. Chiny.....
5. Tajlandia.....

**29. Czy korzystając z systemów rezerwacyjnych musisz podpisać umowy z każdym touroperatorem?**

1.  Nie musisz, wystarczy że masz dostęp (login i hasło) do systemu rezerwacyjnego
2.  Tak, musisz mieć podpisaną umowę z każdym touroperatorem

**30. Z którego systemu nie korzystają w naszym kraju linie lotnicze oraz agenci IATA, którzy sprzedają bilety lotnicze?**

1.  amadeun
2.  sarbe
3.  euroticket
4.  Galileo

**31. Systemy rezerwacyjne występujące w procesie sprzedaży biletów autokarowych, to:**

1.  voyager i euroticket
2.  voyager i tramp
3.  euroticket i tramp
4.  tramp i tour

**32. Turystyczny produkt markowy to produkt, który:**

- 1  jest sprzedawany wyłącznie w Stanach Zjednoczonych
- 2  ma zawsze swój substytut
- 3  jest sprzedawany wyłącznie przez sklep internetowy
- 4  jest wyselekcjonowany i ma najwyższy potencjał rynkowy

**33. Nocleg i wyżywienie to elementy produktu turystycznego:**

1.  potencjalnego
2.  poszerzonego
3.  komplementarnego
4.  rzeczywistego



**34. Spadek popytu na wczasy za granicą może być spowodowany:**

1.  wzrostem dochodu konsumentów
2.  spadkiem dochodu konsumentów
3.  niską ceną wczasów zagranicznych
4.  spadkiem zagrożenia konfliktami zbrojnymi

**35. Jakie przepisy prawne regulują sprawy dotyczące usług turystycznych w naszym kraju:**

1.  ustawa o swobodzie działalności gospodarczej
2.  internetowy system aktów prawnych
3.  ustawa o usługach turystycznych
4.  kodeks cywilny

**36. Oferta turystyczna powinna zawierać:**

1.  organizatora turystyki i nr jego koncesji
2.  rodzaj, charakter, kategorie środka transportu oraz datę, godzinę, miejsce wyjazdu i planowanego powrotu
3.  cenę imprezy turystycznej
4.  wszystkie odpowiedzi są dobre

**37. Kto nadaje w Polsce uprawnienia hotelom?**

1.  wojewoda
2.  marszałek województwa
3.  wójt
4.  właściciel obiektu hotelarskiego

**38. Jaki jest główny cel wydawania zezwoleń przez marszałka dla biur podróży na prowadzenie działalności w zakresie organizacji imprez turystycznych?**

1.  kontrola statystyki ich działalności
2.  ochrona praw konsumenta
3.  spełnienie wymagań z ustawą o działalności gospodarczej
4.  ewidencjonowanie podatku od towarów i usług (VAT)

**37. Aby uzyskać wpis organizatora imprez turystycznych należy dostarczyć do marszałka województwa:**

1.  zawarcie umowy gwarancji bankowej lub ubezpieczeniowej
2.  zawarcie umowy ubezpieczenia na rzecz klientów
3.  przyjmowanie wpłat klientów wyłącznie na rachunek powierniczy, jeżeli wykonuje usługi turystyczne wyłącznie na terenie kraju i złoży marszałkowi województwa oświadczenie o przyjmowaniu wpłat na rachunek powierniczy;
4.  wszystkie odpowiedzi są poprawne

**39. Jesteś na dwutygodniowych wczasach w Turcji w miejscowości Alanya. Na miejscu opiekę nad Tobą oraz nad innymi uczestnikami imprezy w imieniu organizatora sprawuje:**

1.  pilot wycieczek
2.  rezydent
3.  przewodnik turystyczny
4.  referent do spraw turystyki

**40. Klienci biura podróży Tour-Tour wykupili wczasy do Hurghady w Egipcie. Z lotniska zostali przewiezieni do hoteli, które mieli zagwarantowane w umowie. Jaką nazwę nosi taka usługa?**

1.  Tranzyt
2.  Transfer
3.  Open
4.  Bumping





**41. Hotel musi mieć co najmniej:**

1.  15 węzłów sanitarnych
2.  8 pokoi
3.  10 pokoi
4.  Basen

**42. . Uczestnik wycieczki zgubił paszport w Austrii a zamierzacie jechać do Włoch, co zrobisz jako pilot wycieczki?**

1.  zawiadomię natychmiast policję
2.  powiadomię najbliższy konsulat polski w celu wyrobienia paszportu blankietowego i odsyłam turystę najkrótszą drogą do kraju
3.  jedziemy dalej (brak kontroli na granicach UE), na miejscu , w ostatnich dniach imprezy zgłaszam ten fakt w celu wyrobienia paszportu blankietowego
4.  wybieram powyższy wariant, ale informuję turystę o konsekwencjach związanych z przekraczaniem granicy bez paszportu

**41. Co zrobić z bagażem podróżnego, który zmarł za granicą?**

1.  zostawić w hotelu za potwierdzeniem
2.  zostawić w ambasadzie za potwierdzeniem
3.  zrobić komisyjny spis zawartości, potwierdzić przez policję lub świadków i przywieźć do kraju
4.  zostawić na policji za potwierdzeniem

**42. Opisz krótko co byś zrobił/a będąc pilotem wycieczki w danej sytuacji:**

1. Grupa podjeżdża do hotelu. Ty jako pilot wycieczki dowiadujesz się w recepcji, że brakuje miejsc dla kilku uczestników, mimo wcześniejszej rezerwacji.

.....  
.....  
.....

2. Przewodnik miejski we Wrocławiu mający oprowadzić grupę nie stawiał się w wyznaczonym miejscu i o wyznaczonej godzinie

.....  
.....  
.....

3. Jeden z uczestników grupy przyjazdowej nagle dowiedział się o śmierci ojca, musi przerwać podróż. Zgłasza się do Ciebie jako pilota o pomoc

.....  
.....  
.....

4. Jeden z uczestników wyjazdu zostaje zatrzymany na granicy ze względu na przekroczenie przepisów celnych (przewozi zbyt duże ilości papierosów). Grupa prosi Ciebie jako pilota o interwencję.

.....  
.....  
.....

