ПРИЛОЖЕНИЕ 13

**Внеклассное мероприятие «Бизнес старт»**

Ермак В.В., классный руководитель

**Цели мероприятия:**

приобретение знаний по формированию предпринимательских компетенций в игровой форме;

формирование умение оперировать экономическими терминами, анализировать, делать выводы;

развитие логического мышления, памяти;

воспитание предприимчивости, коммуникативной компетентности через работу в командах.

**Ход мероприятия**

Добрый день дорогие друзья! Мы рады приветствовать вас на экономической игре «Бизнес старт». Чем только не одаривал бизнес тех, кто взялся за него с единственной целью – заработать деньги. А вы знаете, что такое бизнес?

- Это хозяйственная деятельность – дело, приносящая доход или другую выгоду. Бизнесмен как бы включается в азартную игру, входит в зону риска и приключений. Сегодня нашим участникам нужно проявить это не менее.

Заповеди бизнесмена:

-Все зависит только от меня самого.

-Удача сопутствует образованным.

-Бизнес оставляет мало времени для праздников.

-Не жалей усилий для налаживания контактов и связей.

-Умей схватывать ценные идеи.

-Хочешь преуспеть – рискуй.

Приветствие участников…

Приветствие жюри…

ТЕСТ «можешь ли ты стать предпринимателем»

Одна из заповедей бизнесмена: Удача сопутствует образованным!

Первый конкурс – на знание экономических терминов. Каждому игроку предстоит объяснить по одному термину.

1 АУКЦИОН? - продажа с публичного торга на основе конкурса покупателей.

2 ЛИЦЕНЗИЯ? Официальное разрешение на торговлю, на проведение, и т.д.

3 ВАЛЮТА? Денежная единица страны, деньги иностранных государств.

4 ЭКОНОМИКА? искусство ведения домашнего хозяйства, совокупность производственных отношений, экономический базис общества.

5 РЫНОЧНАЯ ЭКОНОМИКА? эк – ка развивающаяся по законам рынка, и товарного хозяйства закона спроса и предложений, закона стоимости.

6 ПРИВАТИЗАЦИЯ? передача государственного имущества в собственность отдельных лиц или коллективов.

7 АКЦИЯ? ценная бумага, свидетельствующая о внесении определенного пая в фонд акционерного общества.

8 ИММИДЖ? образ, вид какого-либо лица.

9 ИНФЛЯЦИЯ? процесс обесценивания денег.

Предоставим слово жюри для оглашения результата первого конкурса.

Второй конкурс «Свое дело»

(На стене висит плакат с названиями фирм). Необходимо выбрать одно из предприятий или придумать свое, обосновать и доказать, что именно ваше предприятие необходимо селу, району, городу.

Молодцы, смекалку и юмор у вас не занимать.

Третий конкурс «РЕКЛАМА»

Фирма создана, связи налажены, чего не хватает для полного успеха? РЕКЛАМЫ

Так вот пусть наши юные бизнесмены подумают, как можно дать рекламу своей фирме (во время подготовки можно включить музыку).

Четвертый конкурс «Проблемная ситуация»

Предприятие, которое вы возглавляете, столкнулось с большой проблемой. Каждому участнику предлагается выбрать конверт, в котором вы найдете описание проблемной ситуации. Вам предоставляется одна минута, чтобы объявить, как вы намерены выйти из нее.

Возможные задания:

1 Вас, директора фирмы преследуют вымогатели. Что вы предпримите?

2 Ваше предприятие на грани банкротства. Какие экстренные меры будете предпринимать?

3 Ваше предприятие получило прибыль 20млн. тенге. Как вы ею распорядитесь?

4 Вы завезли большую партия напитков. Как организовать их реализацию?

5 сотрудники вашего предприятия объявили забастовку. Ваши действия?

(во время подготовки можно включить музыку). Затем выступают участники, жюри оценивает их ответы.

Да, наши бизнесмены еще и хорошие артисты, а как на счет математических способностей?

Пятый конкурс «деньги любят счет» на время

1 решить примеры на время

2 посчитать деньги на время

Подведение итогов. Слово жюри, награждение.

"Мой бизнес"

Деловая игра с элементами тренинга

Цели занятия:

— знакомство с новыми профессиями на рынке труда;

— развитие навыков целеполагания и планирования;

— формирование информационного пространства;

— формирование умения работать в команде.

ХОД ЗАНЯТИЯ

I. Организационный момент (1 минута).

Ведущий. Здравствуйте ребята, я рада видеть вас, у нас сегодня много интересной и творческой работы.

II. Мотивация (2 минуты).

1. Введение в атмосферу тренинга.

Ведущий: Все немного напряжены, кто-то переживает за исход сегодняшнего мероприятия, кто-то думает: зачем я здесь вообще, кто-то пришёл проанализировать и покритиковать, возможно, а кто-то просто поприсутствовать. Возможно, не все чувствуют себя уютно и комфортно в данный момент. Давайте немножко расслабимся и почувствуем удовольствие от того, что мы все просто здесь собрались.

Все встают и задают по очереди друг другу вопрос: “Как поживаешь?” Ответ: “Спасибо, хорошо. А ты?”

2. Вступление.

1) Ведущий. Ни для кого не секрет, что в жизни очень важно, чтобы рядом были люди, которым можно доверять, которые помогут в трудную минуту, не бросят, не предадут. Один человек — это одна умная голова, а если несколько людей, то?

Ответ детей. Несколько умных голов.

Ведущий. Поэтому очень важно работать именно в команде, где каждый знает свою задачу. Но не менее важно, когда эта команда умеет четко организовать свою работу, когда она конкретно знает свою цель, знает, ради чего и как достичь этой цели. Как показывает практика, многие люди не добиваются в жизни того, чего хотят, не потому, что у них нет ума или способностей, а потому, что они не смогли правильно поставить цель и четко спланировать траекторию ее достижения. Поэтому очень важно уметь правильно ставить цель, задачи по ее достижению и распределять свои возможности.

3. Аналитическая беседа (7 минут).

1) Ведущий. Сегодня вашему вниманию предлагается деловая игра “Кадровый вопрос”: “Свой бизнес? Возможно ли это?”. Речь пойдет о

создании своего бизнеса. Чтобы создавать свой бизнес, нужно не только учитывать все, о чем мы говорили ранее, но и подумать о том, что создается именно сейчас и имеет большую ценность. Естественно предположить, что если создаются новые способы действий, то нужны и люди, которые смогли бы осваивать эти способы. Таким образом, появляются новые профессии.

Например, что вы знаете о профессии брокер!

Ответ детей.

Ведущий. А кто такой витражист'?

Ответ детей.

Скорей всего, ребята затруднятся правильно ответить на вопросы.

Ведущий. Я вообще – то так и предполагала, что не всё так хорошо обстоит со знанием специфики профессий.

2) Ведущий: Чтобы почувствовать себя совсем уже комфортно, проведём небольшую игру в “Экономические загадки-добавлялки”, чтобы выяснить, что же вы знаете об экономики.

Материалы для познавательных игр по экономике. Экономические загадки-добавлялки

1. На товаре быть должна Обязательно... (цена).

2. Коль трудился круглый год, Будет кругленьким... (доход).

3. Журчат ручьи, промокли ноги - Весной пора платить... (налоги).

4. Как ребенка нет без мамы, Сбыта нету без... (рекламы).

5. Сколько купили вы колбасы, Стрелкой покажут вам точно... (весы).

6. Будут целыми, как в танке, Сбереженья ваши в... (банке).

7. Дела у нас пойдут на лад: Мы в лучший банк внесли свой... (вклад).

8. Чтобы дом купить я смог, Взял кредит, внеся... (залог).

9. В море коварном товаров и цен Бизнес-корабль ведет... (бизнесмен).

10. Люди ходят на базар: Там дешевле весь... (товар).

11. В банке для всех вас висит прокламация: “Деньги в кубышках съедает... (инфляция)”.

12. И врачу, и акробату Выдают за труд... (зарплату).

13. Мебель купили, одежду, посуду. Брали для этого в банке мы... (ссуду).

14. Стал владельцем, братцы, я – Вот завода... (акция).

15. Чтобы партнеров не мучили споры, Пишут юристы для них... (договоры).

16. Очень вкусная витрина У овощного... (магазина).

17. На рубль - копейки, на доллары - центы, Бегут-набегают в банке... (проценты).

18. Приносить доходы стал В банке папин... (капитал).

19. Чуть оплошаешь - так в тот же момент Весь рынок захватит твой... (конкурент).

1. Ведущий. Мы сейчас немного расширим свой кругозор в области новых профессий.

Участникам раздается список профессий.

А теперь поделимся на две команды, которые будут создавать свой бизнес по продаже компьютеров.

(Разделить детей на две группы. Они садятся за заранее поставленные столы, и только после этого можно продолжать разговор о задании.)

Каждый из вас сейчас представит, сообразуясь со списком профессий, какая ему ближе. Каждой команде дана инструкция, в которой прописаны все этапы становления вашей фирмы.

2. Инструкция

1) Каждой команде даются этапы ваших действий. Для начала выработайте порядок вашей работы, что за чем вы будете делать. (Карточки)

Порядок действий:

1. Поставь цель.

2. Подумай, какими путями её можно достичь.

3. Посоветуйся с опытными людьми.

4. Составь план работы.

5. Найди тех, кто будет выполнять эту работу.

6. Разбей всю работу на части.

7. Распредели обязанности.

8. Объясни исполнителям, что от них требуется.

9. Контролируй ход работы.

10. Подведи итоги.

2) Из списка предложенных профессий нужно выбрать те, которые относятся к компьютерному бизнесу и необходимы для решения задач бизнеса. Ваш бизнес: компьютерное производство и продажа компьютеров.

Подсказка: задача выбора упрощается, если вы для начала ознакомитесь с информацией о профессиях, а затем выстроите схему “движения товара”. (“Движение товара” идет от производителя к потребителю. Помните, вы реализуете товар!)

3) Придумайте “бренд” (торговую марку и кредо) своей компании.

4) Вакансии выбранных вами профессий должны быть заполнены конкретными людьми. Это ваши одноклассники. Профессий должно быть столько, сколько человек в вашей команде. (Список профессий)

5) Помните об “информационном поле” – вашему делу нужна раскрутка! Разработайте программу рекламной акции.

6) Защита проектов (реклама и представление выбранных профессий).

Ведущий. Я прошу вас обратить особое внимание на пункт № 4 в ваших инструкциях. Постарайтесь быть внимательными: выбранных вами профессий должно быть столько, сколько человек в вашей команде. Время создания проекта — 10 минут. После окончания работы вам нужно будет защитить проект, а наше компетентное жюри оценит, у какой фирмы они бы купили товар. Время пошло.

В жюри обязательно следует пригласить несколько педагогов, которые будут выбирать наиболее приемлемый бренд. Такая ситуация стимулирует ребят и приближает их работу к реальной жизни.

3. Самостоятельная работа в группах (10 минут)

Ребята разрабатывают бренды для своих компаний, рекламу, кадровую политику.

Работа идет в двух группах, в каждой группе четное число участников.

4. Защита проектов (10 минут)

1) Порядок действий – участники сдают жюри свои карточки с расставленными цифрами. С помощью мультимедиа проверяется правильность выполнения. Жюри подводит итоги.

2) Представление проектов.

Ребята представляют свои проекты на суд компетентного жюри. В защиту входит рекламная акция с представлением своих работников.

5. Итог занятия (5 минут)

1) Выбирается та команда, проект которой окажется наиболее продуманным и логичным. Жюри комментирует свои оценки. Возможна ситуация, когда победителя не будет и обе команды будут признаны успешными.

Ребята высказывают свое мнение: в какой момент им было легче всего, а в какой момент сложнее, какой опыт они получили на занятии (Анкета - рефлексия)

2) Ведущий: Для завершения нашей игры я хотела бы зачитать следующую цитату преуспевающего бизнесмена Н. Хилла из его книги “Думай и богатей”:

“Я в полной мере осознаю, что ни богатство, ни положение в обществе не могут быть устойчивыми, если они не покоятся на правде и справедливости. Поэтому я не свяжу свою совесть сделками, которые не принесут выгоды всем участникам. Я добьюсь своего, объединяясь с другими людьми. Я подавлю в себе ненависть, зависть, подозрительность, чёрствость и цинизм, совершенствуя свою любовь к людям, ибо знаю, что плохое отношение к окружающим никогда не принесёт успеха”.

3) Свой бизнес – это возможно?

Если да, то при каких условиях?

1. Умение работать в команде.

2. Команда умеет четко организовать свою работу.

3. Команда конкретно знает свою цель, знает, ради чего и как достичь этой цели.

4. Команда умеет ставить задачи по достижению цели и распределять свои возможности.

6. Ритуал прощания (1 минута)

1) “Обруч” - Все участники берутся за “обруч” (из тесьмы). Нужно натянуть “обруч” и тогда он становится жёстким и упругим, как настоящий обруч. Если кто-то в команде пытается натянуть его на себя, то он хочет перетянуть инициативу на себя и работать не в команде. Тот, кто ослабит натяжение, позволяет другим руководить. Смысл: Работать в команде можно только тогда, когда все работают дружно, не тянут на себя “одеяло” и позволяют кому-то руководить и подчиняются ему.

Ведущий. Ребята, спасибо вам за занятие. У вас теперь появился опыт создания собственного бизнеса, я надеюсь, этот опыт вам пригодится в будущем. Удачи!

Все троекратно пожимают друг другу со словами: “До новых встреч! Спасибо за приятный день! Спасибо за приятный час!”.

Примечание

Роль ведущего в этом занятии сводится к роли помощника, человека, который только направляет деятельность детей.

Обязательно присутствие педагогов, которые выступают в роли жюри, оценивающего качество групповой работы. Это является дополнительным стимулом для ребят, как показало занятие, которое было проведено в девятых классах. Ребятам очень понравился именно такой вид деятельности — “деловая игра”. Для них ценно было как раз то, что они самостоятельно создавали свой собственный проект.

СПИСОК ПРОФЕССИЙ

БРОКЕР - оказывает услуги при заключении коммерческих, валютных, кредитных сделок, совершаемых на бирже между покупателем и продавцом; консультирует клиентов, осуществляет расчётно-аналитическую деятельность, покупает место на бирже: вознаграждение формирует за счёт комиссионных в процентах от суммы сделки.

ВИТРАЖИСТ - занимается оформлением витрин и выставок; разрабатывает дизайн, оборудует витрины и другие элементы выставочных комплексов.

КОПИРАЙТЕР - занимается трансформацией рекламных идей, разработкой концепции рекламной компании, созданием эффективных рекламных текстов и слоганов.

ЛОГИСТИК - руководит отделом закупок, в его ведении склады, транспорт, таможенные проблемы. Формирует общую стратегию поставок товара, обеспечивает наиболее выгодную доставку его до склада, удачно выбирает транспорт, быстро систематизирует и размещает товар.

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ С КЛИЕНТАМИ - создаёт наиболее благоприятные условия для клиентов, побуждает его сделать покупку именно в этом магазине, помогает при необходимости поменять купленный ранее товар. Убеждает клиента в выгоде приобретения именно этого товара.

СЕКРЕТАРЬ-РЕФЕРЕНТ - должен уметь быстро и грамотно печатать, правильно оформлять документы, фиксировать, систематизировать почту, информацию; должен владеть компьютером и другой оргтехникой, уметь организовать деловую встречу, изучать и анализировать состояние рынка. Важную роль при этом играют знание этикета и имидж секретаря.

БРЕНД-МЕНЕДЖЕР - работник, цель деятельности которого “раскрутка” торговых марок, их продвижение на рынок, управление формированием представления о них в сознании потребителя.

МАРКЕТОЛОГ - основная задача этих специалистов - исследование спроса на производимую продукцию и организация её сбыта, то есть поиск потенциальных клиентов, определение тех сегментов рынка, куда эту продукцию целесообразно “продвигать”.

ПРОГРАММИСТ - создаёт компьютерные программы, устраняет неполадки в той или иной программе, устанавливает программное обеспечение на различных предприятиях и индивидуально.

ЮРИСТ - специалист в области прав человека, консультирует по различным правовым вопросам как индивидуально, так и целое предприятие; помогает совершать сделки, помогает правильно составлять договоры.

ЭКОНОМИСТ - составляет бюджет предприятия наиболее рационально, планирует расходы и доходы предприятия.

ПРОДАВЕЦ- КОНСУЛЬТАНТ - его задача простая и сложная - продать для этого он должен правильно представить вещь покупателю: рассказать о фирме-производителе, отметить конструктивные особенности данной модели, акцентировать внимание на её практичности и так далее.

Тест “Способность быть бизнесменом”

Выберите наиболее подходящий вариант ответа на каждый вопрос. Расшифровка результата приводится в конце теста.

1. Какой, по-вашему, самый легкий способ “делать” деньги:

а) много работать, быть широко информированным, рисковать, вкладывать наличные деньги в дело;

б) ждать наследство от “богатого дяди”, попытаться “отхватить” крупный выигрыш в лотерею или в азартных играх;

в) карьеру делать постепенно, шаг за шагом, не проявляя спешки и не отлучая себя от участия в политике?

2. Какую прибыль, по вашему мнению, получают зарубежные миллионеры от неплохой сделки:

а) около миллиона долларов;

б) до десяти миллионов долларов;

в) свыше десяти миллионов долларов?

3. С какими из перечисленных заключений вы согласны:

а) чем больше удается заработать денег, тем большее удовлетворение получаете от своей работы;

б) деньги - власть;

в) обладание богатством вызывает зависть, и это приятно?