



## Este afacerea mea

Ghidul profesorului și al consultantului



# **Este afacerea mea!**

**Ghidul profesorului și al consultantului**

**Programele Junior Achievement România sunt implementate în parteneriat cu Ministerul Educației, Cercetării, Tineretului și Sportului, în baza Protocolului 10184 din 12.05.2003.**

Copyright © 2010 Junior Achievement România, pentru versiunea în limba română

© 2008, 2010, JA Worldwide®. All rights reserved.

Used with permission by JA Worldwide.

Niciun paragraf din această publicație și nicio parte din acest text nu pot fi reproduse sau transmise în nicio altă formă, prin niciun alt mijloc, electronic sau mecanic, incluzând fotocopierea, înregistrarea, păstrarea într-o bază de date sau în alt mod, cu excepția cursurilor desfășurate în cadrul unei sesiuni organizate, parte a programelor JA Worldwide, sau cu permisiunea editorului.

Tipar 2010

ISBN 978-973-88494-4-0

# Cuprins

## Este afacerea mea! - Versiunea standard

### Introducere

Cuvânt înainte .....	1
Prezentare generală a programului .....	1
Materiale .....	2
Pregătirea lecțiilor .....	4
Standarde de comportament pentru voluntari .....	5
Lucrul cu elevii în mediul școlar și extra-școlar .....	6
Lista materialelor principale .....	8
Glosar .....	44
Anexă .....	44

### Planificare lecții

Sunt antreprenor .....	9
Pot schimba lumea .....	15
Îmi cunosc clientul .....	21
Am o idee .....	27
Am identificat o nevoie .....	32
Sărbătorește antreprenorii! .....	38

# Privire de ansamblu

***Este afacerea mea!*** înglobează curriculum-ul antreprenorial pentru elevii claselor VII - IX. Programul prezintă tematica antreprenorială, concentrându-se puternic, în același timp, pe studii sociale, abilități de citire și scriere. ***Este afacerea mea!***, ca experiență de învățare susține și dezvoltă programa școlară obligatorie. Elevii sunt încurajați să folosească gândirea critică pentru a dobândi abilități antreprenoriale care susțin atitudini pozitive în timp ce își descoperă și își formează aspirațiile profesionale.

Utilizând o diversitate de activități practice și de instrumente menite să sprijine stiluri diferite de învățare, elevii înțeleg mai bine relația dintre ceea ce învață în școală și participarea cu succes la economia globală.

**Este afacerea mea** - versiunea extinsă - oferă exerciții de aplicare a conceptelor învățate în cadrul programului standard. Prin participarea la program, elevii își folosesc abilitățile antreprenoriale pentru a conduce o afacere sau un proiect de la început până la sfârșit.

Elevii vor învăța:

- Să identifice resurse și oportunități.
- Să fie în același timp creativi și eficienți.
- Să lucreze în echipă, să colaboreze și să fie responsabili.
- Să se adapteze la schimbări.
- Să utilizeze resursele în mod eficient și rațional.
- Să înțeleagă consecințele alegerilor și acțiunilor.
- Să își asume răspunderea pentru sarcini comune, să fie perseverenți și să ia inițiativa la o idee sau a atinge un obiectiv.

Este afacerea mea! - Versiunea extinsă a proiectului - este un program educațional menit să ajute elevii să prindă gustul inițierii și conducerii unei afaceri, împreună cu profesorii școlii și cu voluntarii din mediul de afaceri.

## Este afacerea mea! Obiective

Este afacerea mea! va răspunde nevoilor unui grup variat de elevi prin faptul că propune activități practice de învățare despre antreprenorat, care îi va implica activ și le va spori bagajul de cunoștințe în acest domeniu.

A studia antreprenoriatul nu este același lucru cu a face studii economice. A învăța cum să devii antreprenor de succes nu necesită obligatoriu obținerea unei diplome în economie. Conform unei definiții simple, antreprenorul este persoana care își începe propria afacere în speranța obținerii de profit. Având în vedere că, în prezent, 2,5 milioane de noi companii sunt înființate anual (din care 1,3 milioane numai în SUA), acum este momentul propice pentru a deveni antreprenor.

Însă, ce face ca un antreprenor să aibă succes? Elementul cheie al antreprenorului este abilitatea de a inventa un produs sau serviciu extraordinar, și pentru a face asta, omul de afaceri trebuie să devină expert în ceva, simplu sau complicat. De asemenea, persoana respectivă trebuie să fie extrem de motivată și să aibă experiență în următoarele arii:

- **Satisfacerea unei nevoi**  
Să cunoască nevoia pieței și potențialii concurenți.
- **Cunoașterea clientului și produsului**  
Să aibă cunoștințe excelente atât despre client cât și despre produs.
- **Spirit creator și inovator**  
Să gândească în ansamblu și să caute soluții noi și diverse pentru nevoile identificate.
- **Increderea în potențialul propriu**  
Să identifice ceea îi place, aptitudinile/abilitățile proprii și să le îmbunătățească.

La încheierea programului, elevii vor putea să își pună în practică abilitățile antreprenoriale în educație, carieră și în căutarea unui loc de muncă.

## Proiect european destinat elevilor

### *"Schimb de povești de succes faimoase despre antreprenori"*

Ideea acestui proiect este de a pune în legătură elevii școlilor/echipelor Junior Achievement - Young Enterprise din programul Este afacerea mea! și de a face schimb de povești de succes despre antreprenori și afaceri. Obiectivul final al acestui program este de a întocmi o arhivă a istorisirilor despre antreprenori și companii locale din diverse țări europene.

Toate poveștile de succes despre antreprenori vestiți și inovații în afaceri vor fi documentate în cadrul proiectelor de cercetare, făcute în clasă și vor fi scrise de elevi pentru elevi (cu vârste cuprinse între 12 și 15 ani).

Această activitate va ajuta elevii din Europa să afle lucruri despre antreprenoriat, inovație și creativitate în diverse țări.

Elevii, împărțiți în echipe, vor scrie "povești de succes" bazându-se pe cercetările făcute de propria lor echipă, despre un antreprenor local vestit sau despre inovația în afaceri. Toate proiectele și poveștile de succes vor fi postate pe un site.

Toate lucrările vor fi evaluate de către un juriu, iar cele mai bune vor fi publicate într-un anuar "BIZZ BACKPACK -volum cu povești de succes scrise de elevi pentru elevi", care va face parte din programul pentru învățământul gimnazial Junior Achievement - Young Enterprise.

# Materiale

Programul **Este afacerea mea!** este inclus într-un kit ce conține planuri de lecție detaliate și Jurnale informative ale antreprenorului pentru elevi și familii, precum și materiale de studiu adiționale, pentru a fi siguri că va fi o experiență de succes pentru elevi, voluntari, responsabili din instituții educaționale și profesori.

## Jurnal on line

Kit-ul programului dvs. include și opțiunea unui Jurnal on line. Acest jurnal oferă posibilitatea de a medita asupra conceptelor prezentate la lecție, crește gradul de familiarizare cu tehnologia și oferă elevilor posibilitatea de a dezvolta idei de afaceri. Pentru a accesa Jurnalul online, dați click pe secțiunea Student Center de pe site-ul [www.ja.org](http://www.ja.org). Elevii trebuie să își creeze conturi personale (utilizator + parolă). Aceștia pot scoate la imprimantă Jurnalul sau Istorisirile postate pe site, sau le pot salva pe o perioadă de șase luni.

Jurnalul on-line este conceput în format similar programului, fiind structurat în 6 lecții. Fiecare secțiune a Jurnalului corespunde unei lecții din cadrul programului. Datorită structurii secvențiale, se recomandă ca Secțiunea 1 din Jurnal să corespundă Lecției 1 din program.

## Ghid pentru consultanți și profesori

Kit-ul conține un Ghid al profesorului, fiind conceput de așa manieră încât să reducă timpul de pregătire și să sporească eficiența fiecărei lecții din program.

## Lista materialelor

Programul cere ca elevii să utilizeze materiale pentru activități practice. Prin urmare, este nevoie ca acestea să fie revăzute și organizate înainte de fiecare lecție. Pentru a vă ușura munca, la pagina 8 aveți Lista principalelor materiale.

**Lecții** (Aceste planificări au rolul de a vă ajuta în organizarea și susținerea lecțiilor:)

**Prezentare generală** – Rezumatul fiecărei lecții.

**Obiective** – Identificarea cunoștințelor pe care elevii le vor dobândi în urma fiecărei lecții.

**Concepte și abilități** – Liste pentru fiecare lecție.

**Pregătire** – Recomandări de planificare a fiecărei lecții.

**Durată recomandată** – Aproximativ 60 minute/lecție.

**Materiale** – Lista materialelor necesare fiecărei lecții. Nu se furnizează materiale suplimentare.

**Prezentare** – Ghid pentru desfășurarea lecțiilor și discuțiilor, cu o Prezentare generală a obiectivelor. Notele de pe margine fac trimitere la metode alternative de predare, definesc termeni cheie și oferă posibile întrebări.

**Rezumat și recapitulare** – Se evidențiază din nou obiectivele înainte de încheierea fiecărei lecții.

**Schiță lecție** – Vă oferă posibilitatea de a personaliza fiecare lecție în parte.

## **Materiale pentru elevi**

Kit-ul conține materialele necesare pentru elevi.

### **Jurnalul antreprenorului**

Kit-ul conține Jurnalele antreprenorului pentru fiecare lecție. Jurnalele aplică și extind obiectivele de învățare în cadrul fiecărei lecții.

### **Certificat de absolvire**

Pentru recunoașterea participării la acest program, kit-ul include și certificate de absolvire. Aveți nevoie de o listă actualizată a elevilor, pentru a le putea completa.

Asigurați-vă că toate certificatele sunt semnate și completate corect. Distribuți Certificatele de absolvire la sfârșitul programului și încurajați elevii să le arate familiilor.

## **Pregătirea lecției (secțiune dedicată consultantilor)**

Dacă este nevoie, organizați o vizită la clasă/sesiune de planificare cu profesorul înainte de prima lecție cu elevii. Acest interval vă va ajuta să identificați obiectivele particulare ale organizației/școlii respective și cele generale ale programului, precum și interesele și nevoile elevilor.

Discutați cu profesorul obiectivele programului. Solicitați profesorului informații despre abilitățile generale ale elevilor, preferințele acestora în materie de lecții, abilitățile lor generale și recomandări de management al clasei.

### **Înțelegerea mediului școlar**

La vizitarea clasei, amintiți-vă cum era să fiți elev în clasa a VI-a, a VII-a sau a VIII-a. Ce vă interesa? Ce vă preocupa mintea și timpul? Ce părere aveți despre sine? Ce atitudine aveți vis-a-vis de adulți? Cum erau prietenii dvs.? Care erau profesorii dvs. preferați sau modelele/vedetele dvs. preferate? De ce? Ce puncte comune aveți cu prietenii dvs.? Ce vă deosebea de ceilalți? Aceasta este o etapă unică și plină de provocări din viața unui elev. Dând răspunsul la aceste întrebări, veți fi pe cale să înțelegeți preocupările și motivația multora dintre elevii dvs.

Când vizitați școala sau sala de clasă, fiți atent la următoarele aspecte:

- Numărul de elevi prezenți. În funcție de acesta veți putea decide modul de împărțire pe echipe pentru activitățile de grup restrâns.
- Modul în care responsabilul sau profesorul încurajează comportamentul civilizat la oră. De exemplu, elevul ridică mâna când dorește să răspundă. Modul în care profesorul gestionează întreruperile.
- Dacă sala de clasă este dotată cu ceas de perete. În caz contrar trebuie adus un ceas de mână.
- Tehnicile prin care profesorul îl face pe fiecare elev să se simtă important și dezinvolt. Ce îmbunătățiri credeți că ar trebui aduse?

- Locurile de amplasare a afişelor și planșelor. Dacă este nevoie de panouri de afişaj.
- Modul de aranjare a camerei. Dacă este nevoie să se modifice dispunerea scaunelor sau a meselor pentru prezentare. Se va schimba sala de clasă de la o lecție la alta?
- Dacă aveți motive de îngrijorare, le puteți discuta cu responsabilul sau profesorul.

Veți observa că abilitățile elevilor, nivelul de maturitate și interesele acestora variază. De fapt, veți descoperi repede că elevii au nevoi sociale, personale și academice diferite. Abordați-i cu sinceritate și respect. Învățați numele elevilor și încurajați-le participarea prin aprecieri pozitive. Dacă e posibil, acordați premii, cum ar fi materiale publicate recent care să poarte sigla organizației dvs. Intotdeauna consultați-vă în prealabil cu responsabilul sau profesorul în privința acestui aspect. Datele oferite de acesta vor face ca toate nevoile elevilor să fie satisfăcute. În fine, adaptați lecțiile la nevoile lor - personalizați totul!

## Întâlnirea cu responsabilul sau profesorul

(Împreună cu acesta) Decideți modul optim de predare al lecțiilor. Rugați responsabilul sau profesorul:

- Să vă explice politica școlii și să vă comunice orice modificări legate de orar sau calendar. (Faceți schimb de numere de telefon și adrese de mail, pentru o comunicare eficientă.)
- Să rămână în clasă pe timpul prezentărilor, pentru a vă asista la nevoie.
- Să descrie interesele și abilitățile elevilor.
- Să își ofere sprijinul cu abordarea elevilor cu nevoi speciale.
- Să vă ofere feedback permanent referitor la modul eficient de comunicare cu clasa.
- Să revizuiască sau să introducă concepte care să pregătească elevii pentru vizitele dvs.
- Să vă ajute pentru a obține videoproiectorul sau alte materiale dacă este necesar.

După întâlnirea cu responsabilul sau profesorul și observarea elevilor, veți dispune de informațiile necesare vizitelor la clasă.

## Recapitularea lecțiilor

Etapele menționate mai jos vă vor ajuta să vă planificați timpul eficient. Înainte de fiecare vizită:

- Parcurgeți fiecare plan de lecție și materialele similare.
- Revedeți obiectivele lecției.
- Verificați criteriile de pregătire a lecției pentru a fi siguri că aveți timp suficient să strângeți materialele necesare.
- Activitățile pot dura mai mult sau mai puțin față de durata recomandată, în funcție de stilul propriu și de interesele și abilitățile elevilor. Planificați cu atenție, dar gândiți-vă ca vă puteți scurta sau modifica prezentările.

# Standarde de comportament pentru voluntari (secțiune dedicată consultantilor)

Standardele de față au fost elaborate pentru a-i ajuta pe voluntari să înțeleagă comportamentul pe care trebuie să îl adopte în cadrul orelor de curs, în activitățile extra-curriculare, în clasă. Este interzis ca:

- Voluntarii să aibă legături necorespunzătoare cu orice elev întâlnit în cadrul programului Junior Achievement, inclusiv cu cei care au 18 ani sau peste.
- Voluntarii să intre în contact cu orice elev, cu excepția responsabilului instituției respective, a profesorului, sau a altui adult a cărui prezentă este autorizată în cadrul școlii sau în prezența părintelui/tutorelui, care este la curent cu situația respectivă.
- Un asemenea contact se bazează pe luarea la cunostință și acceptul prealabil din partea Junior Achievement.

Orice încălcare sau nerespectare a prezentelor standarde duce la anularea statutului de voluntar Junior Achievement. Dacă ancheta efectuată de autoritățile competente stabilește că standardele au fost încălcate, voluntarul în cauză va fi demis imediat și definitiv. În cazul în care nu ați semnat *Formularul Standarde de comportament pentru voluntari*, vă rugăm contactați Biroul Junior Achievement local înainte de susținerea primei lecții.

## Lucrul cu elevii

Din punct de vedere al evoluției, elevii claselor a VI-a, a VII-a și a VIII-a reprezintă o provocare aparte pentru voluntari. Din moment ce nu va exista nicio activitate care să corespundă nevoilor tuturor elevilor, voluntarii ar trebui să adapteze activitățile în funcție de necesități, concentrându-se pe obiectivele stabilite pentru fiecare lecție. NB: Activitățile sunt concepute pe post de cadru și model, putând fi adaptate la nevoile speciale și interesele elevilor.

## Cum să te pregătești pentru oră

- Sosiți devreme, însă nu întrerupeți activitatea care se derulează în clasă.
- Îmbrăcați-vă corespunzător, ca un profesionist adevărat.
- Întâmpinați elevii deschiși, dar într-un stil profesional. Zâmbiți, dați mâna (dacă e cazul) și mențineți contactul vizual.
- Ghidați comportamentul elevilor prin crearea unei atmosfere deschise, tratându-i pe fiecare cu respect, venind în întâmpinarea nevoilor acestora.
- Prezentați-vă și apoi cereți fiecărui elev să se prezinte.
- Fiți natural. Vorbiți despre aspirațiile dvs. de la început, despre locul dvs. actual de muncă și cum ați ajuns să lucrați pentru compania respectivă.

- La începutul lecției, exprimați-vă deschis așteptările legate de comportamentul elevilor (ex. să ridice mâna înainte de a lua cuvântul). Subliniați acest aspect prin furnizarea unor exemple ilustrative.
- Identificați ce informații au elevii despre un anumit concept sau subiect. Care sunt cunoștințele și experiența proprie?

## Strategii de predare

- Adaptați-vă prezentarea la nevoile elevilor. Folosiți un limbaj, exemple și analogii pe care elevii le pot înțelege, dar nu le vorbiți de sus. Evitați utilizarea oricăror remarci legate de sex, rasă sau stereotipuri etnice.
- Sfătuiți-vă cu profesorul pentru a stabili modul optim de lucru cu elevii cu nevoi speciale, cu deficiențe de exprimare sau de citire.
- În general, elevii claselor VII - IX se axează pe acțiune, descoperire, relaționare și comunicare. Fiți pregătiți să țineți elevii activi și atenți.
- Reduceți lectura la 3-5 minute; în general, este tehnica cu cel mai mic randament dintre toate tehnicile de predare.
- Treceți în revistă punctele principale sau termenii cheie. Postați aceste informații la vedere pentru ca elevii să le vadă mereu.
- După ce ați numit elevul, dați-i timp să răspundă. După ce ați numit un elev, utilizați cât mai multe întrebări deschise, de tipul: "Poți să îmi dai un exemplu de...?"
- Nu dați singur răspunsul la propriile întrebări și evitați să criticați sau să respingeți răspunsurile incorecte ale elevilor.
- Când vine vorba de abilități specifice, precum calcule matematice, faceți o demonstrație a procesului înainte de a le da elevilor să rezolve o problemă.
- Prin întrebări pertinente, verificați dacă elevii au înțeles.

## Managementul elevilor

- Adoptați un ton calm sau chiar încetați să mai vorbiți, pentru a-i face pe elevi să facă liniște și să vă asculte cu atenție; de obicei reacționează repede.
- Dați instrucțiuni generale înainte de împărțirea clasei pe echipe.
- Dați roluri echipelor. În majoritatea cazurilor alocarea de numere elevilor s-a dovedit a fi o metodă eficientă. Utilizați numere pentru fiecare rol. După lecție, rugați elevul cu un anumit număr din fiecare echipă să vă comunice experiența grupului.
- Câștigați timp păstrând aceleași echipe la fiecare lecție, dacă e posibil. (Uneori se impun schimbări în componența echipei.)
- Plimbați-vă prin clasă când răspundeți la întrebări și ajutați elevii la realizarea sarcinilor.
- Încurajați-i să se ajute între ei.
- Faceți diferența între învățarea activă/angajarea efectivă și comportamentul disruptiv/imprevizibil. O clasă liniștită nu este neapărat bună; o clasă gălăgioasă nu este neapărat rea. Discuțiile serioase sau simulările active sunt indicatori de zgomot care arată că elevii învață.

## Prezentarea lecțiilor

- Spuneți elevilor că sunteți voluntar Junior Achievement. Explicați-le că voluntarii Junior Achievement sunt implicați în programe școlare și extra-școlare menite să ajute elevii să descopere de ce antreprenoriatul și afacerile sunt importante pentru viața și comunitatea lor. Faceți cunoscut elevilor faptul că sunteți încântat să puteți derula împreună cu ei acest program. Dacă e posibil, povestiți-le o experiență pozitivă de la școală sau din afara ei, pe care ați avut-o pe când erați de vârsta lor.
- Întrebați elevii dacă înțeleg ce înseamnă a fi voluntar. Dați-le posibilitatea de a defini conceptul. Din moment ce ajutați elevii să identifice rolul antreprenoriatului și al afacerilor în societate, fiți siguri că ați explicat conceptul de voluntar = persoana care alege să ajute o altă persoană sau companie, fără a primi retribuții bănești.
- Împărtășiți cu elevii unul sau mai multe obiective precizate la pagina 2 a Ghidului. Descrieți programul pe care îl veți prezenta elevilor și spuneți-le de câte ori îi veți vizita.
- Dacă sunteți părinți, dacă aveți nepoți sau copii ai altor rude în familie, menționați acest lucru; vă va ajuta să stabiliți o legătură cu elevii.
- Împărtășiți elevilor interesele, hobby-urile, experiențele dvs.. Nu uitați că prezentați un program despre abilitățile antreprenoriale. Ați putea menționa situațiile și principiile care v-au ajutat să vă puneți în practică abilitățile antreprenoriale, în viața de zi cu zi.

# Lista materialelor

Articol	1	2	3	4	5	6
Ghid pentru voluntari și profesori	•	•	•	•	•	•
Afiș Antreprenorului	•	•	•	•	•	•
Test Ghicește Antreprenorul	•					
Carduri Joc Ghicește Antreprenorul	•					
Jurnalul Antreprenorului numărul 1	•					
Jurnalul Antreprenorului numărul 2		•				
Jurnalul Antreprenorului numărul 3			•			
Jurnalul Antreprenorului numărul 4				•		
Jurnalul Antreprenorului numărul 5					•	
Jurnalul Antreprenorului numărul 6						•
Schița clubului		•				
Instrucțiuni club		•				
Incredibil (4/foaie)			•			
Carduri de licitație (A-J)				•		
Bani Junior Achievement				•		
Carduri Joc Provocarea Antreprenorului					•	
Carduri Joc Antreprenori						•
Certificate de participare						•

# Sunt antreprenor

## Prezentare generală

Împărțiți în echipe, elevii joacă "Cine este antreprenorul". Aceștia încep prin identificarea trăsăturilor pe care le posedă, învățând lucruri despre viața antreprenorilor din trecut și prezent.

## Obiective

Elevii vor putea:

- Defini antreprenoriatul.
- Identifica patru trăsături antreprenoriale esențiale.
- Recunoaște trăsăturile antreprenoriale personale.

## Pregătire

Revedeți recomandările pentru activitatea cu elevii (prezentate la pagina 6 a Ghidului), precum și activitățile și lista cu materiale. La această lecție se lucrează în echipe. Se recomandă ca elevii să nu schimbe echipa, dacă se poate, până la sfârșitul programului.

Revedeți Afișul Antreprenorului și găsiți un loc în care puteți afișa materiale cu impact vizual. Veți avea nevoie de acest afiș la toate cele 6 lecții.

Familiarizați-vă cu materialele jocului "Cine este Antreprenorul". Instrucțiunile pentru joc sunt prezentate la pagina 16 a Ghidului. Revedeți toate instrucțiunile înainte de a prezenta jocul elevilor.

Identificați locul optim pentru a desfășura jocul. Planșa și fișele de joc au fost concepute pentru a fi postate pe podea sau pe un perete.

Banner-ul de joc Test Antreprenor și Fișele de joc Test Antreprenor trebuie amplasate înainte de începutul activității. Fiecare dintre cele patru categorii conține patru întrebări.

Fișele de joc sunt împărțite pe culori și etichetate pentru a se evita confuziile. Folosiți ilustrația de la pagina 14 a Ghidului atunci când pregătiți materialele de joc.

Dacă e posibil, postați termenii cheie și răspunsurile elevilor la vedere. Gândiți-vă la propriile exemple pentru fiecare.

Revedeți Jurnalul Antreprenorului 1. Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Acesta oferă posibilitatea elevilor să se gândească pe marginea conținutului lecției și să reflecteze la antreprenoriat și la ideile de afaceri.

### Concepte și termeni

Afacere  
Client  
Antreprenor  
Inovator  
Produs  
Profit  
Serviciu

### Abilități

Ascultare activă  
Raționament deductiv  
Respectare instrucțiuni  
Lucru în echipă  
Auto-evaluare

## Durață recomandată

Această activitate are nevoie de aproximativ 50 de minute. Țineți cu atenție evidența timpului.

## Materiale

- Jurnalul antreprenorului numărul 1 (egal cu nr. de elevi din clasă)
- 1 Afiș Antreprenor
- 1 Planșă de joc "Ghicește antreprenorul"
- 16 Fișe de joc
- Pixuri sau creioane (neincluse în kit)
- 1 Bandă adezivă (pentru afisarea Fișelor de joc; neincluse în kit)
- 4 Coli de hârtie pentru Exercițiu (neincluse în kit)

## Așezarea Planșei de joc

IA Este afacerea mea!			
Mister	Show de afaceri	Răzbunarea tocilarilor	Exerciții mentale
100 + 10	100	100	100
75 + 10	75	75	75
50 + 10	50	50	50
25 + 10	25	25	25
roșu	galben	verde	albastru

# Prezentare

## Introducere

Salutați elevii. Prezentați-vă, descrieți pe scurt cu ce vă ocupați și traseul dvs. profesional.

Faceți elevilor o scurtă prezentare a programului. Spuneți-le că pe parcursul celor 6 lecții aceștia vor dezvolta abilități antreprenoriale și vor învăța cum să le pună în practică în viața de zi cu zi.

## Activitate

Explicați că antreprenorul este persoana care își începe propria afacere în speranța obținerii de profit. Definiți profitul drept venitul care rămâne după efectuarea tuturor plăților. Afacerea este compania sau organizația care cumpără și vinde produse sau oferă servicii. Produsul este un articol creat pentru a fi utilizat sau vândut. A fi inovator înseamnă a crea ceva nou, original sau excepțional.

Rugați elevii să identifice afaceri sau antreprenori pe care îi cunosc, din comunitatea lor. Dacă e posibil, notați răspunsurile elevilor într-un loc vizibil. Puteți pune și întrebările posibile menționate în notele de pe margine pentru a ușura discuția.

Rugați elevii să enumere trăsături comune antreprenorilor. De exemplu: perseverența, implicarea și pasiunea. Dacă e posibil, notați răspunsurile elevilor într-un loc vizibil.

Îndreptați atenția elevilor către Afișul Antreprenorului. Explicați-le că în calitate de antreprenor vor trebui să:

- **Satisfacă o nevoie**  
Cunoască nevoia pieței și potențialii competitori.
- **Își cunoască clientul și produsul**  
Să aibă cunoștințe excelente atât despre client cât și despre produs.
- **Fie creativ și inovator**  
Să aibă viziune de ansamblu și să caute soluții noi și diverse pentru nevoile identificate.
- **Credă în potențialul propriu**  
Să identifice ceea ce le place, aptitudinile/abilitățile proprii și să încerce să le îmbunătățească.

### Durată introducere

10 minute

### Durată activitate

30 minute

### Termeni cheie

**Afacere:** compania sau organizația care cumpără și vinde produse sau oferă servicii.

**Client:** persoana care achiziționează un produs sau serviciu.

**Antreprenor:** persoana care își începe propria afacere în speranța obținerii de profit.

**Inovator:** (a crea) ceva nou, original sau excepțional.

**Produs:** articol creat pentru a fi vândut, o mașină sau un CD, de exemplu.

**Profit:** venitul care rămâne după efectuarea tuturor plăților.

**Serviciu:** a furniza ceva util, cum ar fi o tunsoare sau revizia tehnică a mașinii.

## Posibile întrebări

Ce vă place la acești antreprenori sau companii?

Ce produse și servicii oferă aceștia?

## Jocul “Ghicește Antreprenorul”

Spuneți elevilor să identifice și alte trăsături comune antreprenorilor, deoarece vor participa la jocul Ghicește antreprenorul.

Împărțiți elevii în patru echipe. Alocați cca. 2 minute fiecărei echipe pentru a-și alege un nume și pentru a desemna un membru ca purtător de cuvânt.

Regulile jocului includ:

- Membrii grupului se tratează cu respect.
- Membrii grupului se ajută și se sprijină între ei.
- Răspunsurile, corecte sau nu, sunt respectate.

Explicați elevilor cum se joacă jocul, urmând instrucțiunile. Acest joc este asemănător jocurilor televizate.

## Durata pregătirii

5 minute

## Strategii de predare

Ordinea echipelor în joc se poate stabili prin orice metodă, cu condiția să fie corectă.

În afară de răspunsuri, fiecare Fișă de joc Ghicește Antreprenorul conține pe verso o descriere detaliată.

Rugați echipele să citească descrierea cu glas tare. Fișele de joc neutilizate pot fi folosite pentru recapitulările de la lecțiile următoare.

Dacă niciun elev nu răspunde la setul de indicii, gândiți-vă la indicii suplimentare. (Exemplu: Răspunsul este o persoană a cărei prenume începe cu litera \_\_\_\_, iar numele cu litera \_\_\_\_.)

## Amplasare

- Rugați elevii să privească la Planșa “Ghicește Antreprenorul” și Fișele de joc: Antreprenor.
- Discutați cu ei următoarele patru categorii:
  - 1) Mister
  - 2) Show-uri de afaceri
  - 3) Revanșa tocilarilor
  - 4) Exerciții mentale
- Fiecare categorie are patru întrebări. Toate întrebările se referă la antreprenori sau la companii înființate de antreprenori
- Fiecare întrebare valorează un anumit număr de puncte, între 25 și 100. Explicați elevilor că, cu cât întrebarea este mai dificilă, cu atât mai multe puncte va primi răspunsul corect. Răspunsurile la întrebările din categoria Mister valorează 10 puncte în plus, deoarece acestea sunt cele mai dificile întrebări.
- Răspunsul la întrebare poate fi numele antreprenorului sau numele companiei acestuia/acesteia.

## Regulile jocului

- Stabiliți ordinea echipelor în joc.
- Fiecare echipă trebuie să aleagă o categorie și să răspundă când îi vine rândul. De exemplu, dacă o echipă se simte pregătită, ar putea alege Revanșa tocilarilor pentru a câștiga 75 de puncte.
- Se vor da 3 indicii pentru fiecare întrebare.
- După citirea fiecărui indiciu, Grupul poate apăsa butonul.

- Desemnați câte un membru care să joace rolul de dispozitiv cu buton de atenționare. Elevul respectiv este responsabil cu stabilirea tipului de zgomot (să bată din palme, să dea din picioare) pentru a indica faptul că echipa este gata să răspundă.
- Va răspunde prima echipă care a fost desemnată în acest sens.
- Răspunsurile greșite nu se penalizează. Cu toate acestea, echipa care dă un răspuns greșit nu poate suna până nu se anunță următorul indiciu.
- În cazul în care echipele nu pot răspunde la indicii, nu se acordă nici un punct, iar jocul continuă.
- Este normal să nu se știe toate răspunsurile, deoarece aceasta este o ocazie pentru a învăța ceva nou.
- Dați Cardul “Ghicește antreprenorului” echipei care a dat răspunsul corect. Echipele își pot păstra cardurile.
- Fiecare echipă trebuie să își țină scorul singură, prin calcularea punctajului menționat pe Fișele de joc.
- Se declară câștigătoare echipa cu cele mai multe răspunsuri corecte.
- Dacă există două sau mai multe echipe cu același punctaj, puneți următoarea întrebare de baraj: “Fără a vă uita la Afișul Antreprenorului, numiți una din cele patru trăsături ale antreprenorilor.”

Pentru a fi siguri că toată lumea a înțeles bine regulile, dați următorul exemplu:

- **Categoria:** - Exerciții mentale
- **Indiciul 1** - Cu 105 dolari - banii de asigurare medicală - un antreprenor în vârstă de 60 ani a început această afacere.
- **Indiciul 2** - Au fost necesari câțiva ani pentru a-și perfectă rețeta secretă.
- **Indiciul 3** - Colonelul Sanders a început această afacere.
- **Răspuns:** - KFC (Kentucky Fried Chicken).

Dați elevilor ocazia să clarifice eventualele nelămuriri înainte de a începe jocul.

Pe măsură ce echipele numesc o categorie și aleg valoarea, citiți cu glas tare indiciile corespunzătoare de pe Fișa de joc.

Alocați suficient timp între indicii, pentru ca echipele să poată răspunde.

Alocați între 20-30 minute echipelor pentru a juca jocul. Comunicați echipelor timpul rămas. Rugați fiecare echipă să își calculeze singură scorul.

## Exercițiu

- Folosiți Afișul Antreprenorului.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.
- Explicați elevilor că vor lua parte la o provocare.
- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a enumera cât mai mulți antreprenori care le vin în minte și să noteze, pe lângă nume, modul în care aceștia ilustrează una din cele patru trăsături ale antreprenorilor listate pe Planșa Antreprenorului.
- Un antreprenor și/sau o trăsătură antreprenorială poate/pot fi scris/ă de mai multe ori.
- Se declară câștigătoare echipa care identifică cei mai mulți antreprenori.

## Exercițiu

Durată  
5 minute

**Rezumat  
și recapitulare**  
Durată  
10 minute

## Rezumat și recapitulare

Recapitulați pe scurt concepte noi din vocabular.

Amintiți elevilor că antreprenorii au trăsături comune. Rugați elevii să se gândească la un produs, serviciu sau afacere de care sunt interesați. Rugați elevii să se întrebe: "În ce măsură mă identific cu antreprenorii despre care am învățat astăzi? Ce trebuie să învăț pentru a deveni asemeni lor?"

Împărțiți elevilor Jurnalul Antreprenorului numărul 1. Rugați elevii să își noteze numele pe acesta. Spuneți elevilor că acest lucru le va permite să se gândească cum pot fi antreprenori, atât în prezent, cât și în viitor.

Comunicați elevilor că se va alocă puțin timp la finalul fiecărei lecții în care doritorii pot împărtăși informații despre propriul Jurnal.

**Grup consultativ  
de experți  
în antreprenoriat**  
(Optional)  
5 minute

## Grup consultativ de experți în antreprenoriat

Întrebați elevii dacă știu ce este Grupul consultativ de experți în antreprenoriat? Un grup de consultanță este un grup format din experți care se reunesc pentru a cerceta și a se consulta cu privire la un anumit subiect. Informați elevii că la finalul fiecărei lecții vor forma un grup de consultanță.

- Fiecare elev își poate aduce propriul Jurnal al Antreprenorului pentru a-și împărtăși ideile de afaceri.
- Restul echipei va avea rol de "grup consultativ de experți în antreprenoriat" care va asculta, sprijini și oferi ajutorul, acolo unde este cazul.
- Elevii pot alege să împărtășească pur și simplu notițele din Jurnal (cu colegii) sau să solicite sprijin și recomandări.
- Elevii ar trebui să își aducă Jurnalul în ziua în care stabilesc să îl prezinte celorlalți.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Explicați-le că la următoarele lecții vor avea posibilitatea de a-și exersa creativitatea ca antreprenori.

# Prezentare pe scurt

## Introducere

- Prezentați cele patru trăsături antreprenoriale.

## Activitate

- Împărțiți elevii în echipe.
- Explicați regulile jocului Ghicește Antreprenorul
- Jucați jocul Ghicește Antreprenorul.

## Rezumat și recapitulare

- Exercițiu.
- Recapitulați vocabularul nou.
- Împărțiți primul Jurnal al Antreprenorului.

## Oportunități de învățare suplimentare

### Activitatea 1

Accesați site-ul [www.ja.org](http://www.ja.org) și dați click pe link-ul JA Student Center. Selectați opțiunea "Plan a Business" (Planificarea unei afaceri). Dați click pe "Video Room" (Secțiunea video) pentru a viziona video-clip-urile și schițele elevilor antreprenori Junior Achievement.

Discutați opțiunile de carieră ale acestor tineri oameni de afaceri de succes. Au aceștia calitățile necesare despre care elevii au învățat în prima lecție? Care povești de succes li s-au părut elevilor ca fiind cele mai relevante?

### Activitatea 2

Recomandați elevilor să caute informații despre antreprenori într-un domeniu care îi pasionează. Sugerați-le ca arie de studiu următoarele segmente de piață/industrii: divertisment, înaltă tehnologie, bio-tehnologie, sport, modă, educație și știință.

# Pot schimba lumea

## Prezentare generală

Elevii lucrează în echipă pentru a completa o schiță pentru Clubul Adolescenților. Identificați prima trăsătură antreprenorială - A satisface o nevoie - prin luarea în considerare a nevoilor clienților și printr-o sesiune de brainstorming în ceea ce privește modul în care va arăta produsul. Elevii încep să identifice abilitățile și cunoștințele necesare pentru a începe o afacere.

## Obiective

Elevii vor putea:

- Descrie modul în care antreprenorii satisfac o nevoie de piață.
- Discuta rolul studiilor de piață și avantajul competitiv.

## Pregătire

Revedeți recomandările pentru lucrul cu elevii (începând cu pagina 6 a Ghidului), precum și activitatea și lista cu materiale. La această lecție se lucrează în echipă.

Identificați locul optim pentru ca elevii să completeze Schița clubului. (Acest articol a fost creat pentru a fi utilizat pe o masă mare.) Revedeți instrucțiunile Schiței Clubului de la pagina 17 și fiți pregătiți să puneți în aplicare exemplul de brainstorming al Clubului. Identificați locul optim pentru a amplasa Schița încăperii Clubului.

Revedeți Afișul Antreprenorului și identificați un loc optim de afișare a acestuia.

Dacă e posibil, scrieți termenii cheie și răspunsurile elevilor pe tablă.

Gândiți-vă la exemple personale pentru fiecare dintre activități. Revedeți Jurnalul Antreprenorului numărul 2.

Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Această parte oferă posibilitatea elevilor să se gândească pe marginea conținutului din lecție și să reflecteze la antreprenoriat și la ideile de afaceri.

## Durată recomandată

Durata lecției este de aproximativ 50 de minute. Țineți cu atenție evidența timpului

## Materiale

- Jurnalul Antreprenorului numărul 2
- Afișul Antreprenorului
- Schița încăperii Clubului
- 4 Schițe ale Clubului
- Pixuri sau creioane (neincluse în kit)
- Carioci (neincluse în kit)
- Coli de hârtie pentru (neincluse în kit)

## Prezentare

### Introducere

Salutați elevii.

Îndreptați atenția elevilor către Afișul Antreprenorului. Explicați-le că în calitate de antreprenori vor trebui să:

- **Satisfacă o nevoie**  
Să cunoască nevoile de pe piața și potențialii concurenți.
- **Își cunoască clientul și produsul**  
Să aibă cunoștințe excelente atât despre client cât și despre produs.
- **Fie creativ și inovator**  
Să gândească în ansamblu și să caute soluții noi și diverse pentru nevoile identificate.
- **Creadă în potențialul propriu**  
Să identifice ceea ce le place, aptitudinile/abilitățile proprii și să încerce să le îmbunătățească.

Explicațiile elevilor că astăzi vor lucra în echipă pentru a proiecta un Club al Adolescenților. Acest lucru necesită un grad mare de creativitate; asta înseamnă să gândești folosindu-ți imaginația și resursele. Elevii vor exersa prima caracteristică antreprenorială - capacitatea de a identifica și răspunde unei nevoi.

### Activitate

Explicați elevilor că există multe moduri de a dobândi abilitățile și cunoștințele necesare pentru a deveni antreprenor. Unii antreprenori sunt mai întâi **ucenici**, persoane care studiază cu experți în domeniul ales; unii antreprenori urmează o facultate, un liceu sau o școală profesională. Alții sunt **autodidacti** și își investesc timpul și energia pentru a învăța cât mai multe despre produsul, serviciul sau afacerea lor.

**Durăță introducere**  
10 minute

**Strategii de predare**  
Gândiți-vă la exemple personale de satisfacere a unei nevoi.

**Durăță activitate**  
30 minute

**Termeni cheie**  
**Ucenic:** persoană care studiază cu experți în domeniu.

**Creativ:** a gândi folosindu-ți imaginația.

**A satisface o nevoie:**  
a crea un produs sau serviciu pe care lumea dorește să îl cumpere și să îl folosească.

**Piață:** o colecție de clienți actuali și/sau potențiali.

**Autodidact:** persoană care învață cât mai multe despre produsul, serviciul sau afacerea proprie.

Explicați elevilor că a satisface o nevoie pe piață este un aspect important al antreprenoriatului.

Definiți termenul **a satisface o nevoie** drept acțiunea de a crea un produs sau serviciu pe care lumea dorește să îl cumpere sau să îl folosească.

Pentru a satisface o nevoie, antreprenorii trebuie să înțeleagă piața și să își cunoască concurența.

**Piața** este definită drept mulțimea clienților actuali și/sau potențiali.

Antreprenorii realizează cât este de important să își cunoască clienții și produsele sau serviciile.

Explicați elevilor că antreprenorii fac studii de piață pentru a identifica nevoile clienților lor și pentru a înțelege cum un produs sau serviciu poate satisface aceste nevoi.

Aceștia dobândesc abilitățile necesare pentru a crea și a vinde produsul sau serviciul lor. Se poate utiliza studiul de piață și pentru a afla informații despre concurenții care crează servicii sau produse similare.

## Termeni cheie

Afișați Schița Clubului.

**Brainstorming:** metodă utilizată pentru a genera idei.

Explicați elevilor că vor folosi o tehnică numită **brainstorming**. Este unul din modurile în care antreprenorii generează idei de noi produse și companii. Această tehnică îi ajută să se gândească la nevoile clienților și la modul în care le pot răspunde cel mai bine.

- În timpul sesiunii de brainstorming, participanții își expun ideile legate de un anumit subiect. Multe idei extraordinare apar din exprimarea primelor lucruri care îți vin în minte.
- Spuneți elevilor că nu există idei greșite. În timpul sesiunii de brainstorming, fiecare spune toate ideile la care se gândește cu privire la temă, fără a fi contrazis.
- Informați elevii că vor gândi în mod creativ și inovator cu ajutorul acestei tehnici, pentru a dezvolta un nou produs.

## Studiu de piață:

colectarea și evaluarea datelor referitoare la preferințele clienților în materie de produse și servicii.

**Studiul de piață** indică nevoia unui Club al Adolescenților. Definiți studiul de piață ca fiind procesul de adunare și evaluare a datelor referitoare la preferințele clienților în materie de produse și servicii. Conform estimărilor revistei **Antreprenor Clubul Adolescenților**, dacă acesta va fi proiectat corespunzător, poate deveni o afacere de succes. Întrebați elevii: "De ce credeți că studiile de piață sprijină ideea unui Club al Adolescenților?" Rugați-i să răspundă luând în considerație tema acestei activități: "Satisfacerea unei nevoi". Puteți adresa și o parte din întrebările din notele de pe margine pentru a facilita discuția.

Rugați elevii să privească la Schița clubului. Explicați-le că schița prezintă una din încăperile clubului. Acordați 2-3 minute elevilor pentru a se gândi la diferite trăsături pe care ar trebui să le posedă această încăpere. Rugați elevii să vină și să noteze ideile pe Schița clubului. Elevii își pot enumera ideile și pot desena pe Schiță. Folosiți strategiile de predare menționate în notele de pe margine, la începutul sesiunii de brainstorming.

## Schița clubului

Împărțiți elevii în patru echipe. Distribuți schița clubului fiecărei echipe și explicați elevilor că vor colabora pentru a găsi idei și trăsături pentru un Clubul Adolescenților. Spuneți elevilor că la sfârșitul activității se va vota, pentru a alege cel mai bun proiect Clubul Adolescenților, pentru cea mai bună prezentare.

Amintiți-le elevilor că antreprenorii înțeleg nevoile clienților lor. Aceștia gândesc utilizându-și spiritul creator și inovator pentru a crea produse și servicii care să satisfacă acele nevoi mai bine decât concurența.

Informați elevii că a gândi într-un mod creativ și inovator în afaceri nu înseamnă a lăsa deoparte sensul pragmatic al unei idei. Dacă o idee nu este realistă, va fi imposibil să fie pusă în practică, iar afacerea va da greș.

Atrageți atenția asupra scalei de pe Schița Clubului. Întrebați dacă vreun elev știe să explice ce înseamnă reprezentarea la scară (fiecare linie are un centimetru lungime și reprezintă aproximativ 30 de cm din dimensiunea reală a clădirii.) Recomandați elevilor să încerce să aibă în minte scara, în timp ce lucrează la Schița Clubului.

Rugați elevii să înceapă lucrul la schițele lor. Plimbați-vă prin clasă pentru a-i asista.

Alocați-le 20 minute pentru a termina Schița Clubului. Din trei în trei minute, puneți întrebările tipărite pe Schița Clubului (incluse și în Ghid).

Alocați 5-10 minute pentru ca fiecare echipă să prezinte una altele proiectul și să îl afișeze în clasă. Puteți pune întrebările menționate în notele de pe margine, pentru a ajuta elevii să aprofundeze conceptele.

Rugați elevii să voteze Schița/Proiectul preferat și să își motiveze alegerea.

- Explicați elevilor că nu își pot vota propriul proiect.
- Amplasați Schița aleasă într-un loc vizibil.

### Posibile întrebări

Unde pot merge adolescenții să își petreacă timpul liber?

Ce le place adolescenților în aceste locuri?

Ce lipsește acestor locuri?

Ce le place adolescenților să facă în timpul liber?

Cum îți petreci timpul liber?

### Strategii de predare

O posibilă idee pentru club ar fi distribuirea de dispozitive audio individuale, dotate cu căști, care să satisfacă gusturi variate în materie de muzică.

Spuneți elevilor că sesiunea de brainstorming care are loc înainte de a face proiectul are rolul de a nu omite nicio idee pentru produsul final.

Schițele Clubului se pot folosi față-verso (în eventualitatea în care elevii fac greșeli.)

### Strategii de predare

Puteți aduce Schița câștigătoare la fiecare lecție pentru ca elevii să adauge noi idei și îmbunătățiri.

## Posibile întrebări

Cine sunt clienții tăi?

În ce mod  
îți vei promova clubul  
catre clienți?

Care din trăsăturile  
clubului îți plac cel mai  
mult?

Ce trăsături necesită  
mai mult timp și mai  
multă analiză pentru a  
se dezvolta?

Care este  
cea mai creativă  
și inovatoare trăsătură  
a clubului tău?

## Întrebări referitoare la Schița Clubului

### Listă de verificare:

#### Satisfă o nevoie:

- Ce nevoi ale clienților sunt satisfacute de Clubul Adolescenților? (este un loc în care lumea se adună și discută? Este un loc în care îți poți face temele?)
- Unde ar trebui să fie situat clubul pentru a răspunde cel mai bine nevoii.

#### Cunoaște-ți clientul și produsul:

- Care sunt clienții? (Ce vârste au? Unde locuiesc? - la oraș sau la sat?)
- Ce produse ai putea vinde?

#### Fii creativ și inovator:

- Ce aduce special, nou sau diferit Clubul Adolescenților?
- În ce mod ai putea îmbunătăți una din trăsăturile clubului pentru a-l scoate din anonim?
- Ce element deosebit, specific ar putea oferi clubul tău?

#### Ai încredere în tine:

- De ce fel de aptitudini și cunoștințe ai nevoie pentru a face ca acest produs să aibă succes?
- Cum pot fi dobândite aptitudinile și cunoștințele necesare?
- Ți-ar plăcea să înființezi acest Club pentru Adolescenți și să îl promovezi?

## Exercițiu

### Provocarea de a învăța

Durată  
5 minute

- Folosiți Planșa Antreprenorului.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.
- Explicați elevilor că vor lua parte la o provocare, similară celei din cadrul primei lecții.
- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a enumera cât mai multe moduri în care Clubul Adolescenților (înființat de ei) îndeplinește criteriile unei afaceri inițiată recent, ilustrând cele patru trăsături ale antreprenorilor enumerate pe Afișul Antreprenorului.
- Trăsăturile clubului și ale antreprenorului pot fi repetate.
- Se declară câștigătoare echipa cu cele mai multe răspunsuri.

## Grupul consultativ de experți în antreprenoriat

Întrebați elevii dacă își mai amintesc ce este grupul consultativ de experți în antreprenoriat. Amintiți-le că fiecare își poate aduce Jurnalul Antreprenorului și poate împărtăși colegilor propriile idei de afaceri. Restul echipei va avea rol de "grup consultativ de experți în antreprenoriat" care să asculte, să își ofere sprijinul și sugestiile. Întrebați elevii dacă vreunul dintre ei și-a adus Jurnalul Antreprenorului și dacă dorește să îl prezinte colegilor. Alocați 5 minute acestei activități și asigurați elevii că vor avea totți ocazia să facă parte din grupul consultativ de experți în antreprenoriat, la următoarele lecții.

## Rezumat și recapitulare

Recapitulați pe scurt noile cuvinte din vocabular.

Amintiți elevilor că antreprenorii trebuie să își pună multe întrebări în momentul în care încep să se gândească la o afacere, produs sau serviciu. Toate aceste întrebări sunt legate de piață, nevoile ei și modul în care un anumit produs sau serviciu ar putea fi creat astfel încât să maximizeze succesul și să învingă competiția.

Împărțiți elevilor Jurnalul Antreprenorului numărul 2. Rugați elevii să își noteze numele pe acesta. Amintiți elevilor că acest Jurnal le va permite să se gândească cum pot fi antreprenori eficienți, atât în prezent, cât și în viitor. Rugați elevii să utilizeze Jurnalul pentru a începe sesiunea de brainstorming pentru idei de afaceri.

Mulțumiți elevilor pentru modul în care au lucrat. Spuneți-le că la următoarea lecție vor concepe reclame.

## Prezentare pe scurt

### Introducere

- Recapitulați cele patru trăsături antreprenoriale.
- Definiți termenul de "satisfacere a unei nevoi" drept crearea unui produs sau serviciu pe care oamenii vor să îl cumpere sau să îl utilizeze.

### Activitate

- Recapitulați termenul "studiu de piață".
- Completați exemplul Schiței încăperii clubului.
- Împărțiți elevii în patru echipe și completați Schița clubului.

## Rezumat și recapitulare

- Realizați exercițiul de învățare.
- Distribuți numărul 2 din Jurnalul Antreprenorului.

## **Oportunități suplimentare de învățare**

### **Activitatea 1**

Rugați elevii să se gândească la un produs sau articol inovator, cum ar fi de exemplu o modalitate inedită de transport sau un nou sport, o nouă formă de exprimare artistică sau o noua tendință în modă. Rugați-i să facă o prezentare a ideii lor.

### **Activitatea 2**

Rugați elevii să își prezinte reclama proprie la radio sau să dea un anunț public prin care se anunță deschiderea Clubului Adolescenților, care să promoveze scopul, avantajele și alte puncte forte ale proiectului. Rugați elevii să își citească spoturile radio.

# Îmi cunosc clientul

## Prezentare generală

Împărțiți în echipe, elevii vor recunoaște cea de-a doua caracteristică antreprenorială: Cunoaște-ți clientul și produsul. Elevii descoperă moduri de a vinde anumite produse clienților potriviți.

## Obiective

Elevii vor fi capabili să creeze reclame eficiente pentru diferite tipuri de companii.

## Pregătire

Revedeți recomandările de lucru cu elevii din mediul școlar și extra-școlar (prezentate la pagina 6 a Ghidului), precum și activitățile și lista cu materiale. La această lecție se lucrează în echipe. Se recomandă ca elevii să nu schimbe echipa, dacă se poate, până la sfârșitul tuturor lecțiilor.

Afișați posterul Antreprenorului într-un loc vizibil.

Familiarizați-vă cu activitatea: "Incredibil". Revedeți toate instrucțiunile și secțiunea cu răspunsuri începând cu pagina 22 a Ghidului.

Dați elevilor coli mari de hârtie și carioci pentru a-și crea reclame.

Dacă e posibil, scrieți termenii cheie și răspunsurile elevilor pe tablă. Gândiți-vă la exemple suplimentare pentru fiecare dintre termenii.

Revedeți Jurnalul Antreprenorului numărul 3. Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Această parte oferă posibilitatea elevilor să aprofundeze conținutul lecției și să se gândească la antreprenariat și la idei de afaceri.

## Durata recomandată

Durata lecției este de aproximativ o oră. Țineți cu atenție evidența timpului.

### Concepte și termeni

Reclamă  
Client  
Piață  
Marketing  
Produs

### Abilități

Gândire creativă  
Gândire critică  
Proces decizional  
Lucru în echipă  
Auto-evaluare

## Materiale

- Jurnalul Antreprenorului numărul 3
- Afișul Antreprenor
- Carduri joc "Incredibil!" (4/foaie)
- 4 Coli mari de hârtie (opționale, neincluse în kit)
- Creioane sau pixuri (neincluse în kit)
- 4 Carioci (neincluse în kit)
- 4 Coli de hârtie pentru Exercițiu (neincluse în kit)

## Prezentare

**Durată Introducere**  
5 minute

### Introducere

Salutați elevii.

Lipiți Afișul Antreprenor. Spuneți elevilor că activitatea de astăzi le va da șansa de a explora următoarea trăsătură antreprenorială: Cunoașterea clientului și produsului.

### Activitate

**Durată activitate**  
35 minute

Explicați elevilor faptul că antreprenorii își pun întrebări cheie despre clienți și produse. Rugați elevii să dea exemple de întrebări de genul: "Au nevoie oamenii de produsele sau serviciile mele?" Dacă e posibil, notați răspunsurile elevilor într-un loc vizibil.

Spuneți elevilor că nu este suficient să ai un produs sau un serviciu excelent - clienții trebuie să fie și dispuși să îl cumpere. Antreprenorii sunt experți atât în produsele sau serviciile lor cât și în cunoașterea clienților pe care îi deservesc.

**Publicitatea** este o formă de **marketing** (totalitatea mijloacelor prin care un produs sau un serviciu este făcut cunoscut și vândut clienților) care îi înștiințează pe consumatori de existența unui anumit produs sau serviciu. Publicitatea este promovarea acelui produs sau serviciu. Creatorii de publicitate cunosc produsele și serviciile pe care le promovează, și, în același timp, nevoile consumatorului. Rezultatul publicității eficiente este o creștere a numărului de clienți.

### Incredibil!

Comunicați-le elevilor că acum vor crea o reclamă pentru diferite produse.

Împărțiți elevii în patru echipe. Împărțiți cardurile "Incredibil!" fiecărei echipe. Explicați elevilor că fiecare cartonaș descrie trei produse.

- Fiecare echipă este răspunzătoare de crearea unui spot publicitar pentru unul dintre cele trei produse menționate pe cartonaș, precum și de prezentarea spotului celorlalte echipe.
- Conținutul reclamei poate avea mai multe forme - cântec, versuri, parodie sau monolog.

**Cuvinte cheie**  
**Publicitate:** Promovarea unui produs sau serviciu.

**Marketing:** Mijloacele prin care un produs sau serviciu se face cunoscut și este vândut clienților.

- Fiecare reclamă trebuie să includă câteva informații despre motivul pentru care producătorul este interesat de produs, de ce piața are nevoie de acesta și ar trebui să-l cumpere, și cum a devenit producătorul un expert în produsul respectiv.
- Nu toți membrii grupului trebuie să fie "actori" în reclamă, dar toți trebuie să participe la crearea acesteia.
- Echipele pot de asemenea crea un slogan, un logo siglă, o pagină de reclamă, sau un mesaj publicitar prin mail.

Folosiți reclama ca exemplu pentru a oferi elevilor un ghid despre cum să-și creeze propriile reclame. Produsul se numește Vermicompost.

### Exemplu de reclamă

"Hei, voi grădinarilor! Eu mi-am început compania de fabricat vermicompost după ce am studiat viermi și plante. Iubesc produsul vermicompost și știu că și grădina ta are nevoie de el. Cumpără vermicompost astăzi și privește cum îți crește grădina!"

Rugați echipele să își aleagă un loc în clasă unde să meargă împreună cu echipa pentru a lucra la reclama produsului lor. Acordați elevilor 15-20 de minute pentru a realiza reclama.

Anunțați echipele cu 5 minute înainte de expirarea timpului. La expirarea timpului anunțați echipele să se adune pentru prezentarea reclamelor. Dacă nu există voluntari, începeți prezentarea în ordinea numerelor echipelor menționate pe fiecare cartonăș "Incredibil!".

Puteți pune întrebările menționate în notele de pe margine, pentru a cere părerea elevilor. Dacă e posibil, notați răspunsurile elevilor într-un loc vizibil.

După ce fiecare echipă și-a prezentat reclama, rugați elevii să voteze dacă ei cred sau nu că produsul respectiv aparține unei afaceri reale și să argumenteze de ce. Echipa care a creat reclama trebuie să fie inclusă în discuție. După fiecare discuție, comunicați elevilor informațiile despre produs.

### Strategii de predare

Rugați elevii să ridice mâna dacă doresc să fie actori în reclamă. Împărțiți elevii în patru echipe, asigurându-vă că fiecare echipă are un actor.

Dacă se poate, împărțiți coli și cartocii fiecărei echipe.

Plimbați-vă prin clasă pentru a răspunde la întrebări și a asista echipele.

Spuneți elevilor să se gândească la reclamele lor preferate și să le folosească drept sursă de inspirație.

Dacă timpul o permite, rugați elevii să citească cu voce tare și despre celelalte produse listate pe cartonasele lor și discutați, de asemenea, și despre acele produse.

### Posibile întrebări

Are piața într-adevăr nevoie de acest produs sau serviciu?

Cui vinzi acest produs sau serviciu?  
Descrie-ți clientul.

Crezi că vor cumpăra consumatorii produsul tău pe baza reclamei făcute? De ce? De ce nu?

## Răspunsuri pentru: Incredibil!

### Produse Echipa 1

**Publicitate pe retină:** încă nu s-a inventat, dar cineva pe eBay vinde spațiu publicitar pe lentilele ochelarilor săi!

**Suport pentru prăjituri:** Poți cumpăra suporturi pentru prăjituri CupaCake la prețul de 2,99 dolari - 7,5 RON bucată de la BabyKakes.com.

**Spray cu noroi:** Un antreprenor din Anglia a creat acest produs care se vinde în întreaga lume.

### Produse Echipa 2

**Spray pentru colanți:** Acest produs a fost inventat în Japonia, dar se vinde în lumea întreagă. O rezervă pentru 28 de zile costă 45 de dolari - aprox. 11,25 RON și, spre deosebire de dresuri, nu se agață firele!

**Pantofi fără miros:** AgION Technologies a creat acest compus antimicrobian pe bază de argint care poate fi pus în pantofi pentru a preveni mirosul urât al picioarelor. Acest produs este unul dintre Invențiile Anului din revista Times în 2001.

**Zahăr bun pentru tine:** nu, încă nu s-a inventat, dar ar trebui să se inventeze!

### Produse Echipa 3

**Ceas deșteptător cu alarmă nu tocmai falsă:** Lee Loree (Sleepracker.com) a creat un senzor de mișcare integrat care poate spune când purtătorul doarme profund sau este în semitrezire. Alarma va porni la un moment din ciclul somnului în care purtătorul a dormit suficient pentru a-și începe ziua.

**Căști la modă:** Shuga Buds, căști stereo de calitate, acoperite de cristale Swarovski; li se face reclamă ca fiind: puțin "bling bling pentru ureche." Shuga Buds le vinde cu 42,50 dolari (aprox. 10,62 RON) perechea.

**Vopseaua mereu nouă:** nu s-a inventat încă, dar e doar o chestiune de timp.

## Produse Echipa 4

**Comfort pe scaun:** High End produce scaune de motocicletă de înaltă calitate, fabricate manual. Linia de produse include: Badger, Scorpion și Rattler.

**Lipsă de timp pentru zugrăvit:** AllDorm Inc. Este o afacere de amenajări interioare studentești, fondată pe vremea când proprietarii erau ei înșiși cursanți. Este doar una dintre afacerile care speră să profite de cele 2,6 miliarde de dolari, pe care cursanții și părinții lor îi cheltuiesc anual pe zugrăvitul apartamentelor și dormitoarelor de cămin.

**Divertisment pe rețină:** Încă nu, dar când copiii tăi vor fi adolescenți, aceasta este doar una dintre tehnologiile cu care va trebui să intri în competiție ca să le atragi atenția!

Distribuiți elevilor Jurnalul Antreprenorului numărul 3. Rugați-i să completeze secțiunea "Teme de gândire"

## Exercițiu

- Puneți Afișul Antreprenor într-un loc vizibil.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.
- Explicați elevilor că vor participa la o provocare asemănătoare celor din ultimele lecții.
- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a face o listă cu cât mai multe moduri în care reclama pe care au auzit-o astăzi se leagă de cele patru caracteristici ale antreprenorului.
- Reclamele și/sau caracteristicile antreprenoriale pot fi enumerate de mai multe ori.
- Se acordă punctaj dublu pentru fiecare răspuns în legătură cu trăsătura "Cunoaște-ți clientul și produsul."
- Se declară câștigătoare echipa cu cele mai multe răspunsuri.

## Grupul de consultanță al experților în antreprenoriat

Întrebați elevii dacă și-au adus Jurnalul și dacă ar dori să împărtășească ceva cu grupul consultativ de experți în antreprenoriat. Alocați 5-10 minute pentru această activitate, în funcție de interesul și gradul de implicare al elevilor.

### Exercițiu

5 minute

### Strategii de predare

Dacă timpul vă permite, puteți pune echipele să creeze reclame pentru toate produsele de pe cartonase.

### Grupul de consultanță al experților în antreprenoriat

(Opțional)

Durata

5 minute

## Rezumat și recapitulare

Recapitulați pe scurt cuvintele cheie prezentate în această lecție.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Comunicați-le că la următoarea lecție vor participa la o licitație de afaceri.

## Prezentare pe scurt

### Introducere

- Recapitulați cele patru caracteristici antreprenoriale
- Discutați trăsătura "Cunoaște-ți produsul și clientul".

### Activitate

- Distribuți și treceți în revistă cartonașele "Incredibil!".
- Întreprindeți acțiunea: reclamele elevilor.
- Distribuți Jurnalul Antreprenorului numărul 3.

## Rezumat și recapitulare

- Realizați exercițiul.
- Recapitulați cuvintele cheie.

## Oportunități suplimentare de învățare

### Activitatea 1

Cereți elevilor să caute cele mai nebunești sau mai neobișnuite produse sau afaceri pe care le pot găsi. Spuneți-le să evalueze dacă sunt produse pe care cineva ar dori să le cumpere. Analizați împreună abilitățile de care a avut nevoie creatorul produsului pentru a dezvolta ideea. Care au fost posibilele interese sau pasiuni ale antreprenorului?

### Activitatea 2

Discutați despre patente și modul în care acestea funcționează. Vizitați website-ul Oficiului de Stat pentru Invenții și Mărci ([www.osim.ro](http://www.osim.ro)) pentru informațiile de bază. Apoi puneți elevii să caute în lista de solicitări curente patente și idei interesante sau neobișnuite. (Puteți căuta înainte de lecție și puteți folosi rezultatele pentru o discuție.) Cereți-le elevilor să comenteze pe marginea patentelor și de ce au sau nu șanse de succes. Rugați elevii să explice cum cred ei că le vin idei inventatorilor.

# Am o idee

## Prezentare generală

Elevii participă la o licitație menită să evidențieze antreprenori creativi și inovatori și afacerile lor.

## Obiective

Elevii:

- Vor înțelege modul în care creativitatea și inovativitatea sunt abilități necesare unui antreprenor în deschiderea unei afaceri.
- Vor putea susține verbal deciziile proprii.

## Pregătire

Revedeți recomandările pentru lucrul cu elevii (prezentate la pagina 6 a Ghidului), precum și activitățile și lista cu materiale.

Familiarizați-vă cu materialele: Card de licitație, bani Junior Achievement. Pliați cartonașele astfel încât indiciile produsului să fie vizibile. Instrucțiunile pentru licitație încep la pagina 28 a Ghidului. Revedeți toate instrucțiunile înainte de a prezenta licitația elevilor.

Cartonașele de licitație trebuie așezate unul lângă celălalt pe o masă.

Dacă este posibil, așezați termenii cheie și răspunsurile elevilor într-un loc vizibil. Oferiți propriile exemple pentru fiecare termen.

Revedeți Jurnalul Antreprenorului numărul 4. Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Această parte oferă posibilitatea elevilor să se gândească la conținutul lecției și să reflecteze la antreprenoriat și la ideile de afaceri.

## Durăta recomandată

Durata lecției este de aproximativ o oră. Țineți cu atenție evidența timpului.

### Concepte și termeni

Licitatie  
Licitator  
Ofertă  
Creativ  
Inovator  
Profit

### Abilități

Ascultare activă  
Gândire critică  
Management financiar  
Autoevaluare

## Materialiale:

- Jurnalul Antreprenorului numărul 4
- Afiș Antreprenor
- 10 Cartonase Card de licitație produs
- Bancnote JA de 1.000 (10 bancnote pe fiecare foaie)
- Pixuri sau creioane (neincluse în kit)
- 4 Foi pentru Exercițiu (nu se regăsesc în kit)

## Prezentare

### Introducere

**Durată introducere**  
5 minute

Salutați elevii.

Pentru o discuție generală de grup, puteți pune întrebările menționate în notele de pe margine pentru a recapitula ultima lecție.

**Posibile întrebări**  
Care sunt cele patru trăsături cheie ale antreprenoriatului discutate în lecțiile precedente?

Îndreptați atenția elevilor către Afișul Antreprenor și recapitulați cele patru trăsături.

Amintiți elevilor că la lecția precedentă au creat reclame pentru diferite produse. Au învățat că antreprenorii devin experți atât în cunoașterea produselor și serviciilor lor, cât și în cunoașterea clienților.

Ce înseamnă să fii creativ și inovator?

Spuneți elevilor că pe parcursul lecției de astăzi se vor concentra pe trăsătura antreprenorială: "Fii creativ și inovator". După o trecere în revistă a diverselor afaceri, ei vor hotărî ce afacere să achiziționeze evaluând originalitatea conceptului și gradul de interes pe care aceasta îl prezintă pentru ei.

### Activitatea de licitație

**Durată activitate**  
30 minute

Elevii vor participa la o licitație. Explicați-le pentru această activitate că licitația este o modalitate de a cumpăra o afacere al cărei preț nu a fost fixat. În timpul licitației cumpărătorii hotărăsc cât de mult doresc să plătească pentru afacere. Ei concurează cu ceilalți cumpărători care doresc de asemenea să cumpere afacerea.

**Cuvinte cheie**  
**Licitare:** O modalitate de achiziționare a unei afaceri al cărei preț nu a fost stabilit.

Cumpărătorii spun prețul pe care îl oferă pentru afacere în timp ce alți cumpărători încearcă să ofere mai mult. Definiți oferta ca fiind o sumă de bani oferită ca preț pentru ceva. Cumpărătorii trebuie să hotărăscă cât de mult valorează afacerea și care este cel mai bun mod de a cheltui banii.

**Licitator:** responsabil cu derularea licitației.

Licitatorul este responsabil pentru derularea licitației. El sau ea se asigură că toate ofertele sunt luate în calcul. Toate adjudecărilor sunt definitive, iar cel care a făcut cea mai mare ofertă este obligat să cumpere afacerea.

**Ofertă:** Oferirea unui preț pentru un obiect licitat.

Explicați elevilor faptul că, în cadrul licitației de astăzi, vor avea posibilitatea să cumpere o afacere creativă și inovatoare. Explicați-le modul în care se administrează o licitație urmând instrucțiunile de mai jos:

- Fiecare ofertant va primi o foaie de bani JA cu bancnote de 1000 în valoare totală de 10.000.

- Fiecare Card de licitație conține trei indicii despre afacere.
- După ce licitatorul face cunoscute toate cele trei indicii, elevii pot începe să liciteze.
- Elevii trebuie să ridice mâna pentru a face o ofertă.
- Elevii nu mai pot participa la licitație după ce au cheltuit cei 10.000 bani JA.
- După fiecare vânzare, proprietarul afacerii va dezvălui identitatea afacerii și va citi cu voce tare informațiile conținute de cardul de licitație.
- Elevii vor analiza achiziția.
- Dacă timpul o permite, elevii pot decide să scoată la licitație una dintre afacerile lor pentru cei care sunt interesați de acel tip de afacere.

Distribuiți fiecărui elev o foaie de bani JA de câte 1.000. Alocați elevilor puțin timp pentru a-și decupa cele 10 bancnote de 1000.

Amintiți elevilor că trebuie să ridice mâna pentru a putea licita. Faceți o rundă de probă, pentru a vă asigura că toți au înțeles regulile.

Citiți următoarele indicii ale produsului:

- Acest produs este organic și creat pe cale naturală
- Acest produs devine din ce în ce mai popular printre grădinarii care folosesc îngrășământ organic pentru că nu dăunează nici celor mai delicate plante.
- Acest produs este numit uneori "aurul maro".

Acordați elevilor 2-3 minute să liciteze pentru această afacere. Ajutați-i să înțeleagă procesul, însă nu strângeți materialele. Felicități noul proprietar al afacerii. El sau ea este acum proprietarul/a unei afaceri care comercializează vermicompost.

Explicați elevilor faptul că vermedeșul este un îngrășământ organic produs prin trecerea gunoiului sau a turbei prin sistemele digestive ale viermilor. Produsul final este un excelent îngrășământ foarte apreciat pe piața de horticultură organică.

Întrebați noul/a proprietar/ă cum i se pare achiziția. A fost o achiziție inteligentă? De ce? De ce nu?

Explicați elevilor că antreprenorii sunt inovatori și creativi. Ei gândesc dincolo de limite și caută soluții noi și diferite pentru nevoile identificate.

Amintiți-le elevilor că afacerile pentru care licitează sunt un mister și nu vor afla ce afacere au cumpărat decât la încheierea licitației. În orice caz, indiciile ar trebui să le ofere suficiente informații pentru a hotărî dacă aceea este sau nu o afacere pe care și-ar dori să o achiziționeze.

Spuneți-le că sunt zece afaceri disponibile în cadrul licitației. Nu toți membrii echipei vor cumpăra o afacere. Totuși, după ce toate afacerile vor fi vândute, cumpărătorii vor avea posibilitatea să își re-liciteze (re-vândă) afacerile.

Elevii care vor mai avea bani vor putea licita pentru afacerile re-licitate. De această dată însă, jucătorii vor cunoaște numele afacerii.

Începeți licitarea produselor. Activitatea ar trebui să dureze 20-25 de minute. Comunicați echipelor timpul rămas. Spuneți elevilor că își pot păstra cartonașele de licitație și banii Junior Achievement.

**Exercițiu**  
5 minute

## Exercițiu

- Folosiți Afișul Antreprenor.
- Împărțiți clasa în patru echipe.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.
- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a enumera cât mai multe afaceri care ar putea fi licitate, precizând și motivele pentru care fiecare afacere are succes.
- Afacerile pot fi licitate de mai multe ori.
- Se declară câștigătoare echipa cu cele mai multe afaceri achiziționate.

**Grupul consultativ  
de experți  
în antreprenoriat**  
(Optional)  
5 minute

## Grupul consultativ de experți în antreprenoriat

Întrebați elevii dacă și-au adus Jurnalul și dacă ar dori să împărtășească ceva cu grupul consultativ de experți în antreprenoriat. Alocați 5-10 minute pentru această activitate și asigurați-i că vor avea toți șansa de a participa la Grupul consultativ al experților în antreprenoriat pe parcursul lecțiilor următoare.

**Rezumat  
și recapitulare**  
10 minute

## Rezumat și recapitulare

Recapitulați pe scurt vocabularul nou din această lecție.

Amintiți elevilor faptul că antreprenorii de succes sunt creativi și inovatori. Aceștia au idei bune, pe baza cărora acționează rapid.

Împărțiți elevilor Jurnalul Antreprenorului numărul 4. Rugați elevii să își noteze numele pe acesta. Amintiți elevilor că acest Jurnal le va permite să se gândească cum pot fi antreprenori, atât în prezent, cât și în viitor. Spuneți-le că una din utilizările Jurnalului este planificarea unei afaceri.

Elevii vor învăța la fiecare sesiune concepte noi pe care le pot folosi pentru a-și îmbunătăți ideea de afaceri.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Comunicați-le că la următoarele lecții, vor continua să învețe mai multe despre antreprenori.

# Prezentare pe scurt

## Introducere

- Recapitulați cele patru trăsături antreprenoriale.
- Discutați de ce antreprenorii trebuie să fie creativi și inovatori.

## Activitate

- Recapitulați regulile licitației.
- Conduceți licitația.

## Rezumat și recapitulare

- Exercițiu.
- Distribuți și discutați Jurnalul Antreprenorului numărul 4.

## Oportunități suplimentare de învățare

### Activitatea 1

Rugați elevii să caute în reviste și ziare fotografii despre companii, cariere profesionale, oportunități de angajare, nevoi și produse care îi interesează sau care sunt legate de visurile lor. Spuneți-le să facă un colaj.

### Activitatea 2

Rube Goldberg a ironizat tehnologia și utilajele scumpe. Desenele lui cu invenții și produse arată cum să duci la bun sfârșit un lucru simplu în cel mai complicat mod posibil. Rugați elevii să se uite la câteva dintre lucrările lui pe internet, la Galeria Rube Goldberg ([www.rube-goldberg.com/html/gallery.htm](http://www.rube-goldberg.com/html/gallery.htm)) înainte de a se gândi o invenție sau un produs în stilul lui. Spuneți-le să combine logica și creativitatea pentru a crea un produs care necesită mulți pași pentru a îndeplini un lucru simplu - folosind maximum de efort pentru rezultatul minim.

## Concepte și termeni:

Plan de afaceri  
Acoperirea unei nevoi  
Cunoașterea clientului și a produsului  
Creativitate și inovație  
Antreprenor social

## Lecția 5

# Identifică o nevoie!

## Prezentare generală

Analizând exemple actuale de antreprenori sociali, elevii identifică afaceri pe care le pot deschide. Ei analizează modul în care antreprenorii se folosesc de cele patru caracteristici antreprenoriale pentru a-și dezvolta planul de afaceri.

## Obiective:

Elevii vor putea:

- Să analizeze modul în care antreprenorii își utilizează cunoștințele și abilitățile în crearea afacerilor.
- Să dezvolte planuri de afaceri pe baza unui set de criterii.

## Pregătire:

Revedeți recomandările pentru lucrul cu elevii (începând cu pagina 6 a Ghidului), treceți în revistă activitatea și lista de materiale. În această lecție se va folosi lucrul în echipă. Se recomandă ca, dacă este posibil, echipele să fie compuse din aceiași elevi ca și în lecțiile anterioare.

Revedeți cartonașele jocului Provocarea Antreprenorului înainte de a merge la clasă. Familiarizați-vă cu exemplele din cartonașe începând cu pagina 35 a Ghidului. Recapitulați toate instrucțiunile înainte de a prezenta elevilor informațiile.

Revedeți cecurile care se acordă echipelor în urma prezentării planurilor lor de afaceri. **Planul de afaceri** detaliază cu ce se ocupă afacerea, ce este esențial pentru afacere și modul în care va funcționa aceasta. Fiți pregătiți să completați fiecare cec și să le prezentați echipelor la sfârșitul lecției.

Revedeți Afișul Antreprenor și identificați un loc optim de afișare. Dacă e posibil, scrieți termenii cheie și răspunsurile elevilor la vedere. Gândiți-vă la exemple personale pentru fiecare concept.

Revedeți Jurnalul Antreprenorului numărul 5. Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Această parte a lecției oferă posibilitatea elevilor să se gândească la conținuturile lecției și să reflecteze la antreprenoriat și la ideile de afaceri.

## Durată recomandată

Durata lecției este de aproximativ o oră. Țineți cu atenție evidența timpului.

## Abilități:

Analiza informației  
Gândire critică  
Lucru în echipă  
Rezolvarea problemelor  
Auto-evaluare

## Cuvinte cheie:

Plan de afaceri:  
Prezintă obiectul de activitate al afacerii, care sunt aspectele ei importante și cum va funcționa aceasta.

## Materiale:

- Jurnalul Antreprenorului numărul 5
- Afiș Antreprenor
- 1 Cec pentru antreprenori (4/foaie)
- Cartonase cu citate
- Cartonase cu Provocarea Antreprenorului (4/foaie)
- Creioane sau pixuri (neincluse în kit)
- 1 Rolă de scotch (pentru afișarea foilor de cotații, neinclusă în kit)
- 4 Coli mari de hârtie pentru activitatea Provocarea Antreprenorului (neincluse în kit)
- 4 Coli de hârtie necesare pentru Exercițiu (neincluse în kit)

## Prezentare

### Introducere

Salutați elevii.

Spuneți elevilor că pe parcursul lecției de astăzi vor învăța despre un nou tip de antreprenor - antreprenorul social. Axându-se pe cele patru trăsături ale antreprenorului, elevii vor fi împărțiți în echipe și vor crea un plan de afaceri pentru a răspunde unei anumite nevoi sociale.

### Spargerea gheții

Afișați cartonașele cu citate în clasă. Ca activitate de început, puneți elevii să se plimbe prin clasă și să citească fiecare câte un citat. Spuneți-le să își aleagă un citat favorit și să se gândească la motivele pentru care acela este citatul preferat. Dați-le un exemplu în acest sens. Apoi rugați-i să revină la locurile lor și să-și împărtășească pe rând citatele favorite.

Spuneți elevilor că multe dintre citate reflectă părerile unui alt tip de antreprenor - antreprenorul social. **Antreprenorul social** este persoana care identifică o nevoie a societății sau a comunității și caută o soluție, folosindu-se de abilitățile sale antreprenoriale și de solide practici de afaceri. Termenul societate se referă la o comunitate de oameni care au aceleași obiceiuri, legi și organizare.

### Activitate

Prezentați elevilor următoarea biografie. Ea aparține unui antreprenor social:

Sabriye Berkin era o tânără oarbă din Germania, fascinată de o țară îndepărtată numită Nepal. Ea a studiat despre Nepal în facultate și l-a vizitat după absolvire. Curând, ea a descoperit că mulți orbi de acolo aveau dificultăți în obținerea unei educații sau a altor oportunități. De aceea s-a decis să îi ajute și a fondat prima școală pentru orbi.

### Durată introducere

5 minute

### Introducere

(5-10 minute)

Îndreptați atenția elevilor spre cele opt cartonașe cu citate afișate prin clasă. Alocați-le 2-3 minute să se plimbe prin clasă, să citească fiecare cartonaș și să-și aleagă citatul preferat.

Cereți fiecărui elev să se așeze lângă citatul preferat și să argumenteze de ce l-a ales.

### Cuvinte Cheie

#### Antreprenor social:

persoană care identifică o nevoie a societății sau a comunității și caută o soluție, folosindu-se de abilitățile sale antreprenoriale și de practici solide de afaceri.

**Societate:** o comunitate de oameni care au aceleași obiceiuri, legi și organizare.

### Durată activitate

30 minute

### Întrebare posibilă:

Ce caracteristici antreprenoriale a folosit Sabriye când a început afacerea? (Elevii ar trebui să identifice cele patru trăsături antreprenoriale din exemplu.)

Misiunea ei nu a fost ușoară. Sabriye a trebuit să rezolve toate provocările cu care se confruntă o afacere nouă: găsirea fondurilor necesare, convingerea celorlalți că ideea ei de afaceri merită efortul și identificarea clienților.

Îndreptați atenția elevilor spre Afişul Antreprenor și întrebați-i dacă ei cred că Sabriye a folosit cele patru trăsături antreprenoriale. Puteți folosi întrebările menționate în notele de pe margine pentru discuțiile în echipă.

Antreprenorii sunt capabili să identifice nevoi și să găsească soluții creative și inovații pentru aceste nevoi. Prin acoperirea unei nevoi relevante pentru ei, antreprenorii își pot transforma entuziasmul într-o afacere. Dragostea lor pentru produsul sau serviciul respectiv și bucuria de a satisface o nevoie îi motivează pe cei mai mulți antreprenori, în special pe antreprenorii sociali.

Întrebați elevii dacă știu vreo nevoie a comunității în care trăiesc pe care le-ar plăcea să o abordeze în calitate de antreprenori. Spuneți-le că dvs. ați identificat deja câteva domenii cărora le-ar prinde bine talentul unei echipe de antreprenori.

Explicați elevilor că vor lucra în echipe concurente. Fiecare echipă va primi informații de fond despre o nevoie și i se va cere să se folosească de gândirea antreprenorială pentru a dezvolta un plan de afaceri viabil. O listă de întrebări va fi dată ca ghid. Scopul echipei este să pregătească cel mai bun plan posibil, descriind cu ce se va ocupa afacerea, ce este important pentru aceasta și cum se vor desfășura afacerile.

Echipele vor fi evaluate pentru:

- Inovație și creativitate.
- Cât de bine acoperă soluția nevoile clienților.
- Cât de bine reflectă ideile lor cunoașterea și înțelegerea noii afaceri.
- Dacă afacerea are sau nu la bază un plan pe termen lung.

Împărțiți elevii în patru echipe. Rugați fiecare echipă să își desemneze membri pentru următoarele patru roluri (Notă: pentru fiecare rol pot fi desemnați mai mult de un membru):

- **Manager de proiect:** responsabil pentru menținerea echipei concentrată pe sarcină.
- **Proiectantul echipei:** responsabil pentru proiectul planului de afaceri.
- **Purtătorul de cuvânt:** responsabil cu prezentarea planului de afaceri al echipei.
- **Managerul calității:** responsabil cu asigurarea acoperirii în mod clar a nevoii specificate pe măsură ce echipa caută idei, planifică și prezintă.

Distribuiți fiecărei echipe o fișă cu Provocarea Antreprenorială. Spuneți echipelor că trebuie să-și analizeze împreună fișa și să hotărască resursele de care dispun. De exemplu o clădire care a fost donată și o echipă de voluntari sunt resurse valoroase. Alocați echipelor câteva minute pentru a analiza avantajele și resursele pe care le dețin și pentru a se gândi la posibile planuri de afacere.

Spuneți elevilor că antreprenorii trebuie să caute fonduri pentru noile lor afaceri. Afacerile pe care ei le crează astăzi vor intra în competiție pentru fonduri de investiție de un milion! Voluntarii vor evalua prezentările și vor împărți banii celor patru echipe. Cu cât ideea este mai bună, cu atât va primi mai mulți bani.

Alocați 20-25 minute pentru ca fiecare echipă să își discute ideile, să se decidă asupra strategiei pe care o va folosi și pentru a-și pregăti prezentarea. La fiecare 2-3 minute faceți referire la ghidul planului de afaceri. Atenționați echipele când mai au doar 10 minute pentru a avea timp să-și pregătească prezentările.

## Ghid pentru planul de afaceri

- Descrie cu propriile tale cuvinte nevoia stringentă pe care ai descoperit-o.
- Descrie ideea ta mareață despre cum ai putea satisface această nevoie.
- Explică modul în care planul tău va fi în beneficiul clienților și de ce vor folosi aceștia produsele și serviciile tale.
- Fă o listă a resurselor, incluzând oamenii care te-ar putea ajuta să îți începi afacerea.
- Descrie trei lucruri pe care le vei face pentru ca ideea ta mareață să devină realitate.
- Presupunând că vei obține o finanțare, descrie modul în care vei gestiona fondurile.

Acordați 5-10 minute echipelor să-și prezinte planurile de afaceri și să le afișeze în clasă.

După fiecare prezentare puneți întrebări echipei respective cu privire la afacere. Puteți folosi întrebările menționate în notele de pe margine pentru a-i ajuta pe elevi să reflecteze la această experiență.

După fiecare prezentare, dați informații elevilor despre afacerile reale care au fost create pentru a rezolva aceleași probleme cu care s-au confruntat echipele.

### Posibile întrebări:

(Planul de afaceri al elevilor)

Acoperă planul nevoia de pe piață și îmbunătățește viața comunității?

Este planul de afaceri competitiv?

Va funcționa?

De ce da, de ce nu?

În ce mod este planul vostru mai bun decât al altora?

## Model de afacere pentru echipa 1: Heifer International

Heifer Internațional a pornit de la ideea de a oferi familiilor o sursă permanentă de hrană, nu doar un ajutor pe termen scurt. Dan West care a venit cu expresia 'nu o cană (cu lapte), ci o vacă' a fondat Heifer acum mai bine de 60 de ani. Milioane de oameni în peste 120 de țări au primit vite, păsări, albine, copaci, bivoli, găște, iepuri și porci pentru a-și câștiga existența și a-și acoperi nevoile. Celor care primesc animale, li se cere să ducă darul mai departe, oferind produsele animalelor pe care le cresc, precum și cunoștințele, resursele, abilitățile, pentru a exista cât mai mulți oameni care să aibă șansa să își întrețină familia și pe ei înșiși.

## Model de afacere pentru echipa 2: Mâncare din cartier (FFTH - Food From the Hood)

FFTH a fost fondată în 1992 de un grup de elevi de liceu din oraș, profesorul lor de științele naturii și un consultant în afaceri voluntar. Ei au hotărât să transforme o bucată de pământ năpădită de buruieni din spatele terenului de fotbal al școlii într-o grădină, pentru a ajuta la hrănirea oamenilor nevoiași din comunitate. De la acest început simplu, FFTH s-a dezvoltat într-o afacere care alocă 50% din profituri unui fond de burse și care a furnizat deja aproape 200.000 de dolari pentru acest scop.

### **Model de afacere pentru echipa 3: O locuință pentru omenire**

Fondată în 1976 de către Millard și Linda Fuller, Habitat for Humanity International a construit și restaurat peste 150.000 de case. Ideea a venit de la modelul fermei Koinonia, o comunitate creștină din Georgia, fondată de Clarence Jordan. Inspirându-se din modelul Koinonia, familiile Fuller și Jordan au dezvoltat conceptul de "casă în parteneriat" în care cei care au nevoie de casă lucrează voluntar pentru a ajuta la construirea propriei case. Biserica, grupuri din comunitate și alți voluntari muncesc cot la cot cu proprietarii pentru a construi case decente la un preț rezonabil. Habitat for Humanity International a construit mai mult de 150.000 de case în peste 3.000 de comunități din întreaga lume.

### **Model de afacere pentru echipa 4: Copii Ajutând alți Copii (Kids Helping Kids - KHK)**

În 1997, după ce a fost diagnosticat cu tumoră craniană, Mischa Zimmermann a pus bazele afacerii Kids Helping Kids (KHK), o organizație de voluntari, non-profit condusă de adolescenți în ajutorul copiilor și adolescenților afectați de boli sau leziuni cronice. KHK oferă ajutor pentru interacțiunea cu prietenii, echipament pentru deplasare, ajută la împlinirea unor dorințe speciale și de asemenea ridică nivelul de informare a publicului cu privire la schimbările suferite de acești copii și de familiile lor. Adolescenții care participă la programul KHK oferă adesea ajutor la planificarea activităților și evenimentelor, aflând astfel valoarea timpului pe care îl aduc drept contribuție și dezvoltându-și un profund simț de implicare în ceva mai cuprinzător decât viața lor personală.

După ce au terminat de prezentat toate echipele, spuneți-le ce calitate v-au impresionat cel mai mult la fiecare afacere. Stabiliți cum veți împărți milionul între echipe și înmănați fiecareia ceul. Aveți libertatea de a împărți premiul în mod egal sau diferențiat, în funcție de calitatea planului de afaceri creat de fiecare echipă. Felicitati fiecare echipă pentru efortul depus și pentru realizări.

## **Exercițiu**

**Exercițiu**  
5 minute

- Folosiți Afișul Antreprenor.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.
- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a face o listă cu toate modulele în care planul lor de afaceri are legătură cu cele patru trăsături ale antreprenorului din Afișul Antreprenorului.
- Aceleași trăsături ale planului de afaceri și/sau trăsături ale antreprenorului pot apărea de mai multe ori în listă.
- Se declară câștigătoare echipa cu cele mai multe răspunsuri.

**Grupul consultativ  
de experți  
în antreprenoriat**  
(Opțional)  
5 minute

## **Grupul consultativ de experți în antreprenoriat**

Întrebați elevii dacă și-au adus Jurnalul și dacă ar dori să împărtășească ceva grupului consultativ de experți în antreprenoriat. Alocați 5 minute pentru această activitate.

## Rezumat și recapitulare

Recapitulați pe scurt vocabularul nou din această lecție.

Amintiți elevilor faptul că antreprenorii de succes ilustrează cele patru trăsături antreprenoriale.

În timp ce toate firmele trebuie să facă profit pentru a rămâne în afaceri, majoritatea antreprenorilor își aleg afacerile pe baza entuziasmului lor pentru un anumit produs sau serviciu, nevoia pe care o pot satisface și posibilitatea de a face o schimbare în viața cumpărătorilor.

Distribuiți elevilor Jurnalul Antreprenorului numărul 5. Rugați elevii să își noteze numele pe acesta. Amintiți elevilor că acest Jurnal le va permite să se gândească cum pot fi antreprenori, atât în prezent, cât și în viitor.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Comunicați-le că pe parcursul ultimei lecții, vor recapitula cea de a patra trăsătură antreprenorială: Ai încredere în tine.

Rezumat  
și recapitulare  
10 minute

## Prezentare pe scurt

### Introducere

- Recapitulați cele patru trăsături antreprenoriale.
- Definiți termenul 'antreprenor social'.

### Activitate

- Prezentați exemplul antreprenoarei sociale - Sabriye Berkin.
- Distribuiți cartonașele cu Provocarea Antreprenorului.
- Acordați cecuri antreprenoriale echipelor câștigătoare.

## Rezumat și recapitulare

- Exercițiu
- Distribuiți Jurnalul Antreprenorului numărul 5.

## Oportunități suplimentare de învățare

### Activitatea 1

În parteneriat cu Fundația Points of Light (Puncte de lumină n.t), Weekend magazine (Revista de weekend n.t.) din SUA sărbătorește "Ziua în care să facem diferența - ziua națională a binefacerii" în a patra sâmbătă din luna octombrie. Puneți elevii să treacă în revistă materialul (inclusiv Project Tools - Instrumentele pentru proiect - și Ideile pentru proiect) care se găsește on line la [www.usaweekend.com/diffday](http://www.usaweekend.com/diffday). Apoi puneți-i să planifice propria lor "Zi în care să facem diferența". Rugați-i să-și argumenteze opțiunile și strategia de acțiune.

### Activitatea 2

Faceți un tur de investigație a locației din interiorul sau din afara școlii (unde se desfășoară activitatea). Puneți elevii să identifice câteva dintre problemele și nevoile instituției. Elaborați împreună un plan de afaceri pentru a rezolva una dintre problemele sau necesitățile identificate (ca de exemplu sprijinirea profesorilor care au elevi mai mici, deschiderea unui bufet sau îngrijirea spațiilor verzi)

# Sărbătorește antreprenorii!

## Prezentare generală

Elevii alcătuiesc fișe cu profilul antreprenorului pentru a ilustra modul în care au înțeles cea de-a patra trăsătură antreprenorială - Ai încredere în tine.

## Obiective

Elevii vor putea:

- Să identifice acele trăsături care definesc un antreprenor
- Să își creeze propriul profil antreprenorial

## Pregătire

Revedeți recomandările pentru activitatea în mediul școlar și extra-școlar (începând cu pagina 40 a Ghidului), activitatea și lista materialelor.

Revedeți cardurile cu Profiluri Antreprenoriale pentru a pregăti activitatea de început.

Consultați Jurnalul Antreprenorului numărul 6. Acest Jurnal este necesar pentru desfășurarea lecției. Această parte a lecției oferă posibilitatea elevilor să aprofundeze conținutul lecției și să reflecteze la antreprenoriat și la idei de afaceri.

Recapitulați exercitiul Cardului Profilul Antreprenorului de la pagina 40 a Ghidului cât și cerințele formulate elevilor de la pagina a doua din Jurnalul Antreprenorului numărul 6. Gândiți-vă la alcătuirea propriului model de Fișă Profil Antreprenor pe care să îl prezentați elevilor.

Dacă e posibil, scrieți termenii cheie și răspunsurile elevilor la vedere. Gândiți-vă la exemple personale pentru fiecare dintre aceștia.

Nu uitați să adresați elevilor urări pe care să le insereze în propriile Jurnale. Urările pot fi scrise sau adresate individual la sfârșitul acestei lecții.

## Durată recomandată

Durata lecției este de aproximativ o oră. Țineți cu atenție evidența timpului.

### Concepte și termeni

Acoperirea unei nevoi  
Cunoaște-ți clientul și produsul  
Fii creativ și inovator  
Crede în tine  
Însuți/însăți  
Profil antreprenorial

### Abilități

Analiză  
Gândire creatoare  
Gândire critică  
Luarea unei decizii  
Interpretarea datelor  
Punct de vedere  
Auto-evaluare

## Materiale

- Jurnalul Antreprenorului numărul 6
- 1 Afiș Antreprenor
- 3 Fișe Profil Antreprenor
- Diplome
- Creioane sau stilouri (neincluse în kit)
- Coli pentru testare (neincluse în kit)

## Prezentare

### Introducere

Durată  
5 minute

### Introducere

Salutați elevii.

Explicați elevilor că se vor uita la diverse profiluri de antreprenori provenind din toate categoriile sociale, inclusiv antreprenori elevi și antreprenori sociali. Toate aceste persoane înțeleg cât este de important să creadă în forțele proprii. Și-au identificat preferințele și deprinderile/abilitățile și au făcut eforturi pentru a le îmbunătăți. În timpul lecției de astăzi, elevii vor completa Fișele cu Propriul Profil de Antreprenor.

### Introducere

Durată  
5-10 minute

### Introducere

Recapitulați cele patru trăsături antreprenoriale. Dați fiecărui elev câte o Fișă Profil Antreprenor. Lăsați elevii câteva minute să parcurgă materialul primit. Alocați apoi 3-5 minute pentru ca elevii să meargă prin clasă și să vadă fișele colegilor. Dacă doresc, pot face schimb de fișe.

### Posibile întrebări

Acoperă antreprenorul o nevoie care vă interesează?

Prezentați elevilor și alte Fișe Profil Antreprenor, pentru ca aceștia să le analizeze și să se gândească la un posibil schimb. Fiecare elev trebuie să încheie perioada de negociere cu o singură fișă. Adunați toate fișele la care s-a renunțat.

Cât de bine își cunoaște antreprenorul tău clienții și produsele?

Rugați elevii să-și verifice Fișa Profil Antreprenor. Pe măsură ce citiți clasificările, rugați elevii să ridice mâna dacă antreprenorul lor este un antreprenor:

În ce mod te inspiră antreprenorul tău în a fi creativ și inovator?

- Social
- Renumit
- Tânăr
- Adult.

În ce mod dovedește antreprenorul tău încredere în potențialul propriu?

Afișați Plansa Antreprenorului. Plimbați-vă printre elevi și cereți-le să:

Aveți interese, abilități, visuri și idealuri asemănătoare?

- Arate fișa.
- Descrie în ce mod antreprenorul respectiv ilustrează una dintre cele patru trăsături.
- Descrie ce are în comun cu antreprenorul ales.

Puteți pune și întrebările menționate în notele de pe margine pentru a anima discuția. Amintiți elevilor faptul că mulți antreprenori erau destul de tineri când au început să înțe-

leaga la ce se pricepeau și ce îi motiva. Visau chiar, la afacerile pe care le vor începe într-o zi, la produsele pe care le vor crea sau la serviciile pe care le vor furniza. Explicați elevilor că fiecare dintre ei este capabil să-și îndeplinească misiunea ca antreprenor.

## Activitate

Durată activitate  
30 minute

### Fișa Profil Personal al Antreprenorului

Spuneți elevilor că fișa pe care o vor alcătui va cuprinde două etape ale vieții lor: prezent și viitor. Distribuți Jurnalul Antreprenorului numărul 6. Aratăți elevilor schema fișei. Pentru instrucțiuni mai clare, folosiți un model de fișă cu exemplul propriu sau exemplul prezentat în Ghid.

Rugați elevii să facă profilul unui coleg imaginar. După caz, folosiți exemplul de mai jos pentru a urmări completarea fișei-model.

### Fișă-model a Profilului personal

#### Viața mea în prezent

**Domiciliu:** Salinas, California

**Pregătire:** Elev

**Profil:** Îmi plac științele naturale și îmi place să cerceteze în detaliu. Are o impresiionantă colecție de gândaci și îi place grădinăritul.

**Abilități:** Capacitate mare de muncă. Îmi plac gândacii, îmi dorește să ajute oamenii și visează să călătorească.

**Idealuri:** Studiul entomologiei, grădinăritul și voluntariatul la un institut de horticultură. Pașaport pentru a călători.

**Realizări:** În clasa a șaptea, persoana care a mâncat cel mai repede.

#### Viața mea în viitor

**Domiciliu:** Monte Verde, Costa Rica

**Pregătire:** Doctor în Entomologie

**Profil:** Deține o fermă de gândaci și îi vinde fermierilor pentru a-i ajuta la întreținerea culturilor.

**Abilități:** Descoperirea unei specii de gândaci care anihilează alte specii și tratează boli care afectează culturile. A aflat totul despre ele înaintea tuturor.

**Idealuri:** Să fie primul care să găsească gândacii folositori și să-i vândă. Această afacere duce la schimbări în viața oamenilor.

**Realizări:** Vânzări de peste 20 de miliarde de gândaci. Recoltele fermierilor au crescut cu 50%.

## Exerciții Opționale

Înainte de a începe, spuneți elevilor că le veți prezenta două exerciții care le vor stimula impulsul creator.

### Exercițiul 1 - Imagine Vizuală

Citiți elevilor textul următor:

Închideți ochii și imaginați-vă că sunteți într-un lift. La început liftul urcă ușor, apoi din ce în ce mai repede. Deodată, cade trei etaje înainte de oprirea finală. Încă o dată, liftul începe să urce. Se înalță spre cer.

Imaginați-vă că dedesubt este un oraș, fie al vostru, fie unul pe care ați visat să îl vizitați. Sunteți în siguranță în liftul zburător și pentru un moment puteți contempla priveliștea de jos. Ce vedeți? Cum vă simțiți?

### Exercițiul 2 - Schimbarea Intențiilor

- Cereți elevilor să mute creionul în mâna cu care nu scriu de obicei și să-și scrie repede numele.
- Cereți-le să își scoată pantofii și apoi să se încălze din nou punându-i invers.
- Cereți-le să își scoată ceasul de la mână sau oricare altă bijuterie și să o pună la cealaltă încheietură.

Explicați elevilor că acesta este o ocazie bună de a se gândi la viața lor și de a folosi modul de gândire antreprenorial atât în prezent cât și în viitor. Antreprenorii provin din toate mediile sociale. Oricare ar fi visul lor, modul de gândire antreprenorial îi poate ajuta să transforme visul în realitate.

Îndrumați elevii la fiecare secțiune din fișă. Timpul acordat fiecărei secțiuni este de 30 de secunde până la 2 minute. Alocați 10-15 minute fiecărei fișe.

## Exerciții

- Folosiți Afișul Antreprenor.
- Împărțiți clasa în patru echipe.
- Distribuți câte o coală de hârtie fiecărei echipe.

**Durată exerciții  
opționale**  
5 minute

### Strategii de predare

Plimbați-vă printre elevi pentru a le răspunde la întrebări și a-i ajuta să completeze fișele.

Elevii pot păstra fișele în jurnal sau pot să le decupeze.

Verificați cu membrii administrației școlii sau ai locației în care predați dacă se pot lamina cartonașele.

- Spuneți elevilor că au la dispoziție 3 minute pentru a enumera cât mai multe elemente din fișa propriului profil legate de cele patru trăsături antreprenoriale înscrise pe Planșa Antreprenorului.
- Se declară câștigător elevul cu cele mai multe răspunsuri.

#### **Exercițiu**

Durată  
5 minute

### **Grupul consultativ de experți în antreprenoriat**

Deoarece acesta este ultimul curs, permiteți elevilor să schimbe idei pe marginea fișelor sau a Jurnalelor Antreprenorilor. Încurajați dezbateră pe marginea următoarelor subiecte:

- Ce trebuie făcut în prezent pentru a realiza obiectivul?
- Ce anume trebuie reținut pentru viitor?

#### **Grupul consultativ de experți**

**în antreprenoriat**  
10-15 minute

Alocați 10-15 minute acestei activități având grijă ca toți elevii să interacționeze.

### **Rezumat și recapitulare**

Amintiți elevilor că în timpul acestei lecții au identificat cea de-a patra trăsătură antreprenorială - Ai încredere în tine. Elevii se pot referi la propriile țeluri folosind modul de gândire antreprenorial.

### **Ultima dezbatere**

Comunicați elevilor că Jurnalele le pot fi de folos în realizarea propriilor visuri. Amintiți-le că toți sunt în măsură să își realizeze visurile.

Înmânați Certificatele de absolvire. De vreme ce aceasta este ultima întrevvedere, împărtășiți elevilor ceea ce ați învățat în timpul petrecut cu ei. Nu uitați să menționați faptul că v-a făcut plăcere să fiți cu ei. Mulțumiți elevilor pentru participarea la curs și felicități antreprenorii absolvenți!

#### **Rezumat și recapitulare**

Durată  
5 minute

# Prezentare pe scurt

## Introducere

- Recapitulați cele patru trăsături antreprenoriale.
- Coordonati realizarea Profilului de Antreprenor.

## Activitate

- Distribuți Jurnalul Antreprenorului numărul 6.
- Completați fișele Profilului Personal: Viața Mea în Prezent, Viața Mea în Viitor.

## Rezumat și Recapitulare

- Recapitulați cea de-a patra trăsătură antreprenorială - Ai încredere în tine.
- Exercițiu.

## Ultima Dezbateri

- Înmanați Certificatele de absolvire.
- Felicitati antreprenorii absolventi.

## Oportunități suplimentare de învățare

### Activitatea 1

Alcătuți o publicație antreprenorială școlară sau extra-școlară, în care elevii își pot promova ideile de afaceri. Luați interviuri antreprenorilor locali; analizați punctele de vedere ale elevilor cu privire la afacerile acestor antreprenori (sunt mulțumiți de produsul sau serviciul furnizat? L-ar cumpăra?); cercetați nevoile de pe piață; oferiți sugestii sau recomandări.

### Activitatea 2

Rugați elevii să găsească o modalitate distractivă de a instrui elevii mai mici cu privire la antreprenori și companii. Sugerați-le o abordare creativă: și-ar putea, de exemplu, imagina un joc ("Pante și Scărițe" despre afaceri și produse de succes [scărița] și despre cele care au eșuat [panta]; scrieți și interpretați o piesă; scrieți o poveste despre antreprenori și visurile lor).

# Glosar

- Antreprenor:** Persoană care pornește o afacere în speranța obținerii unui profit.
- Antreprenor social:** Persoană care identifică o problemă a societății sau comunității și urmărește soluționarea acesteia folosind o abordare antreprenorială.
- Autodidact:** Persoană care a dobândit cunoștințe despre un produs, serviciu sau o afacere doar prin propriile forțe.
- Brainstorming:** Tehnică folosită la generarea ideilor.
- Cercetare de piață:** Strângerea și evaluarea datelor legate de preferințele clienților cu privire la produse și servicii.
- Client:** Persoană care cumpără un produs sau serviciu.
- Compost:** Îngrășământ agricol natural, rezultat în urma fermentării lente a diferitelor resturi vegetale și animale, amestecate cu unele substanțe minerale.
- Creativ:** A fi ingenios în gândire.
- Inovator:** A crea ceva nou, original, revoluționar.
- Întreprindere:** O companie sau unitate economică care produce și vinde produse sau furnizează servicii clienților.
- Licitator:** Persoană responsabilă cu derularea licitației.
- Licitație:** O modalitate de a cumpăra o afacere/un produs a cărui preț nu a fost stabilit.
- Marketing:** Totalitatea mijloacelor prin care un produs sau un serviciu este făcut cunoscut și vândut clienților.
- Ofertă:** Propunerea unei sume de bani ca preț al unui bun.
- Piață:** Totalitatea cumpărătorilor actuali sau potențiali.
- Profit:** Venitul rămas după achitarea tuturor cheltuielilor.
- Produs:** Articol destinat întrebunțării, ca mașina sau CD-ul.
- Publicitate:** Promovarea unui produs sau serviciu.
- Plan de afaceri:** Detaliază cu ce se ocupă afacerea, ce este important pentru afacere și cum se va desfășura aceasta.
- Satisfacerea unei nevoi:** Crearea unui produs sau serviciu pe care oamenii doresc să îl cumpere și/sau să îl folosească.
- Serviciu:** Realizarea unei activități în beneficiul cuiva, ca realizarea unei tunsoiri sau repararea mașinilor.
- Societate:** O comunitate de oameni care au aceleași obiceiuri, legi și instituții.
- Ucenic:** O persoană care învață de la experți într-un anumit domeniu.
- Vermicompost:** Îngrășământ agricol pe bază de viermi.

## Anexă

### Bibliografie

#### Cărți

Farrell, Larry C. **Getting Entrepreneurial!: Creating and Growing Your Own Business in the 21st Century-Lessons from the World's Greatest Entrepreneurs.** Hoboken (NJ): John Wiley & Sons, 2003.

Farrell, Larry C. **Searching for the Spirit of Enterprise: Dismantling the Twentieth-Century Corporation-Lessons from Asian, European, and American Entrepreneurs.** New York: E.P Dutton, 1993.

Farrell, Larry C. **The Entrepreneurial Age: Awakening the Spirit of Enterprise in People, Companies, and Countries.** New York: Allworth Press, 2001.

Freely, James. **Your Own Business: A Young Entrepreneur's Start-Up Guide.** N.p.: Business Resource Network, 1988.

Godfrey, Joline. **Our Wildest Dreams: Women Entrepreneurs Making Money, Having Fun, Doing Good.** New York: HarperBusiness, 1992.

Kushell, Jennifer. **The Young Entrepreneur's Edge: Using Your Ambition, Independence, and Youth to Launch a Successful Business.** New York: The Princeton Review, 1999.

Lieber, Ron. **Upstart Start-Ups!: How 34 Young Entrepreneurs Overcame Youth, Inexperience, and Lack of Money to Create Thriving Businesses** (Paperback). New York: Broadway Books, 1998.

Liebig, James E. **Merchants of Vision: People Bringing New Purpose and Values to Business.** San Francisco: Berrett-Kochler Publishers, Inc., 1994.

Mariotti, Steve. **The Young Entrepreneur's Guide to Starting and Running a Business.** New York: Three Rivers Press, 1996.

Schiffman, Stephan. **The Young Entrepreneur's Guide to Business Terms (Watts Reference).** London: Franklin Watts, 2003

## Website-uri

**[www.investni.com/index/start/st-start-up-programmes/youngentrepreneurs](http://www.investni.com/index/start/st-start-up-programmes/youngentrepreneurs)**

Oferă suport pentru deschiderea unei noi afaceri și include o serie de videoclipuri cu tineri antreprenori.

**[www.TheSpiritOfEnterprise.com](http://www.TheSpiritOfEnterprise.com)**

Website al The Farrell Company, o organizație lider mondial în cercetare și predare a practicilor antreprenoriale fondată de Larry C. Farrell.

**[http://studentcenter.ja.org/asp/Plan\\_Business/VideoRoom.aspx](http://studentcenter.ja.org/asp/Plan_Business/VideoRoom.aspx)**

Camera video a antreprenorului din portalul on line pentru elevi oferă portrete cu exemple din viața reală a unor tineri antreprenori, sfaturile lor privind deschiderea unei afaceri și multe altele. Jurnalul Online este accesibil și din site-ul Centrul Elevului.

**[www.studententrepreneur.co.uk](http://www.studententrepreneur.co.uk)**

Află despre antreprenori de la tineri antreprenori.

**[www.youngbusiness.net/entrepreneurs](http://www.youngbusiness.net/entrepreneurs)**

Oferă informații substanțiale despre planificarea, cercetarea, marketingul și promovarea unei afaceri.

**[www.youngmoney.com/entrepreneur/elev\\_entrepreneurs](http://www.youngmoney.com/entrepreneur/elev_entrepreneurs)**

Acest site al revistei Young Money cuprinde o mulțime de informații excelente despre antreprenori.

**[www.zeromillion.com](http://www.zeromillion.com)**

Furnizează multe interviuri și resurse pentru tinerii antreprenori, inclusiv secțiuni despre cum să începi o afacere, marketing și antreprenori social.

*Investește în Educație!*



## O abordare practică și modernă

### Programe Learning by Doing

În programele JA România, tinerii experimentează roluri sociale și exersează activități similare celor din economia reală, dobândind un potențial de abilități și atitudini flexibile și realiste. Adăugarea acestor module practice la conținutul academic al programei școlare obligatorii reprezintă șansa unei apropieri benefice a școlii de viața reală, menită să asigure succesul tinerilor în profesie și în viață.

**Categoriile de programe**

Educație economică  
Educație antreprenorială  
Educație financiară  
Educație ptr. orientare profesională

**Competiții**

Compania Anului  
START! Business  
Banks in Action Challenge  
Global Business Challenge  
Piața de capital

**Proiecte**

Innovation Camp  
Job Shadow Day

**Evenimente**

International Graduate Fair  
Romanian Business Hall of Fame®  
Global Entrepreneurship Week

**Junior Achievement online**

[www.ja.org](http://www.ja.org)

[www.ja-ye.org](http://www.ja-ye.org)

[www.jaromania.org](http://www.jaromania.org)

[www.antreprenoriati.org](http://www.antreprenoriati.org)

[www.studentcenter.ro](http://www.studentcenter.ro)

[www.voluntarcenter.ro](http://www.voluntarcenter.ro)

**Junior Achievement România**

Calea Victoriei 155, Bldg D1, Tronson 6, 010073, București, România,

Tel.: +40 21 312 31 94, +40 21 312 30 66, +40 21 315 11 55, +40 21 315 11 78,

Fax: +40 21 315 60 43, Mobil: +40730 330 885

E-mail: [office@jaromania.org](mailto:office@jaromania.org); Web: [www.jaromania.org](http://www.jaromania.org)

## EDUCAȚIE ECONOMICĂ

Orașul nostru  
Noi în Europa  
Descoperă economia  
Simulare economică și managerială pe computer – Titan  
Economie aplicată  
Eco-nomia  
Etica în afaceri

## EDUCAȚIE ANTREPRENORIALĂ

Comunitatea noastră  
Este afacerea mea  
Piața și comerțul  
Compania  
START! Business  
Afaceri în turism  
Să fii lider  
Enterprise without borders  
IT pentru afaceri  
Matematici pentru afaceri

## EDUCAȚIE FINANCIARĂ

Noi înșine  
Sensul banilor  
Banii și bugetul  
Finanțele mele  
Băncile și sistemul bancar  
Piața de capital

## EDUCAȚIE PENTRU ORIENTARE PROFESIONALĂ

Familia mea  
Economia și succesul  
Prevenirea abandonului școlar  
Succesul profesional