



Fii antreprenor

Ghidul profesorului și al consultantului

Fii antreprenor!

Ghidul profesorului și al consultantului



Drepturile de autor pentru materialele selectate și conținutul inclus în acest program revin în totalitate JA Worldwide sub licența Companiei Farrell (www.TheSpiritOfEnterprise.com). Copyright © The Farrell Company 2006, SUA, Toate drepturile rezervate.

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

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 xxx-xxxx-xx-x

CUPRINS

Introducere

Cuvânt înainte	5
Prezentarea programului	5
Materialele programului	7
Pregătirea lecției	10
Standardele de conduită ale consultantului voluntar	12
Ghid de lucru cu elevii	13
Lista detaliată a materialelor necesare.....	15

Planificarea lecțiilor

Lecția 1: Introducere în antreprenariat	16
Lecția 2: Care este afacerea mea?	25
Lecția 3: Cine este clientul meu?	30
Lecția 4: Care este avantajul pe care-l ofer?	36
Lecția 5: Avantajele competitive	43
Lecția 6: Etica este bună în afaceri.....	48
Lecția 7: Planul de afaceri	53
Glosar.....	56

www.jaromania.org

Cuvânt înainte

JA Worldwide este o organizație nonprofit finanțată de companii, fundații, guvern și persoane fizice. Încă de la înființarea ei, în 1919, Junior Achievement a contribuit la educarea în domeniul afacerilor și al economiei a peste 96 de milioane de tineri din lumea întreagă.

JA Worldwide este cea mai mare organizație dedicată educației elevilor din licee în ceea ce privește antreprenoriatul, pregătirea pentru intrarea pe piața muncii, deprinderea unei culturi economice prin intermediul unor programe practice, interactive.

Junior Achievement folosește programe în care activitățile sunt bazate pe experimentarea nemijlocită, pentru ca tinerii să înțeleagă dimensiunea economică a vieții. Alături de partenerii noștri din domeniul afacerilor și al educației, aducem lumea reală în mijlocul elevilor, pentru ca aceștia să conștientizeze potențialul de care dispun.

Junior Achievement România este o organizație nonprofit fondată în anul 1993, parte a Junior Achievement Worldwide® SUA și a Junior Achievement - Young Enterprise Europa.

Misiunea organizației este să inspire și să pregătească tânăra generație pentru a reuși în economia de piață.

Prezentarea programului

Programele JA pentru învățământul liceal sunt concepute în primul rând pentru a oferi cunoștințe de bază despre antreprenariat, educație financiară, pregătire pentru intrarea pe piața muncii, dar în subsidiar își dorește să ofere noțiuni fundamentale de matematică și pentru dezvoltarea abilităților de scris și citit. Elevii învață concepte fundamentale despre afaceri și economie, explorează oportunitățile și interesul pe care le-ar oferi o anumită carieră și își dezvoltă aptitudinile ca să fie pregătiți pentru a intra pe piața muncii.

În timpul vizitelor la clasă, parte a acestor programe, consultanții vor juca rolul de model pentru elevi. Prin activitățile practice variate la care iau parte, elevii vor aprofunda legătura dintre ceea ce învață în școală și modul de participare activ într-o economie globală. Materialele pentru fiecare program în parte sunt adunate într-un pachet ce cuprinde planurile fiecărei lecții, articole informative pentru elevi și materiale suplimentare care să asigure o experiență reușită pentru elevi, profesori și consultanți.

Pentru mai multe informații despre programele Junior Achievement România pentru liceu, gimnaziu și clasele primare, vizitați site-ul JA: www.jaromania.org.

Mulțumiri consultanților și profesorilor

JA România apreciază implicarea dumneavoastră în derularea cu succes a acestui program. Suntem siguri că dumneavoastră și elevii participanți la *Fii antreprenor!* veți aprecia programul ca fiind o experiență plăcută, bogată în informații și instructivă.

Obiectivele *Fii antreprenor!*

Prin participarea lor directă la modul în care se dezvoltă un plan de afaceri, *Fii antreprenor!* îi provoacă pe elevi să înceapă o afacere sau să inițieze un proiect antreprenorial încă de pe băncile liceului.

După participarea la lecțiile acestui program, elevii vor putea să:

- Recunoască trăsăturile și modul de lucru ale unui antreprenor de succes.
- Evalueze o idee antreprenorială în funcție de produs, client și criteriul avantajelor competitive.
- Performeze aptitudini de planificare a afacerilor în demararea unor proiecte start-up, marketing, finanțe, management și luarea de decizii în probleme de etică.

www.jaromania.org

Materialele programului

Pachetul conține materialele de care aveți nevoie pentru a derula cu succes acest program. Vă rugăm să verificați toate materialele. Dacă pachetul dumneavoastră este incomplet, vă rugăm să vă adresați biroului Junior Achievement România.

Ghidul profesorului și al consultantului

Pachetul conține o copie a acestui ghid pentru profesorul coordonator. Conținutul ghidului este conceput pentru a reduce cât de mult posibil timpul necesar pregătirii și pentru a mări eficiența informațiilor pe care le veți transmite în cadrul fiecărei lecții.

Lista materialelor necesare

Programul presupune ca elevii să folosească materiale individuale drept suport pentru informațiile pe care le vor învăța; verificați și organizați aceste materiale înainte de fiecare lecție.

Planul lecțiilor

Planul unei lecții este astfel realizat încât să vă ajute în organizarea și expunerea informațiilor.

Fiecare lecție include:

- **Prezentare generală** – descrie pe scurt fiecare lecție, pentru informarea consultantului și a profesorului.
- **Obiective** – identificarea cunoștințelor pe care elevii le vor dobândi în urma fiecărei lecții.
- **Concepte și abilități** – prezintă temele educaționale pentru fiecare lecție în parte, marcate ca note pe marginea paginilor.
- **Pregătirea lecției** – oferă sfaturi pentru planificarea fiecărei lecții.
- **Durata recomandată** – indică o perioadă de timp pentru desfășurarea fiecărei secțiuni din lecție.
- **Materiale** – lista materialelor necesare pe parcursul fiecărei lecții. Nu sunt furnizate materiale suplimentare.
- **Prezentarea lecției** – ghidează consultantul pe parcursul lecțiilor și discuțiilor, asigurând o prezentare fluidă a conținutului. Notele de pe marginea paginilor sugerează strategii alternative de predare și definesc termenii-cheie folosiți.
- **Recapitulare** – încurajează consultantul să revadă obiectivele urmărite înainte de încheierea fiecărei lecții.
- **Rezumatul lecției** – oferă consultantului posibilitatea de a personaliza lecția pe care o conduce, urmărind în același timp și atingerea obiectivelor.
- **Posibilități de studiu aprofundat** – cuprinde activități opționale pe care consultantul și profesorul sunt încurajați să le parcurgă când cred că timpul le permite acest lucru.
- **Materiale suplimentare** – oferă idei și indicații pentru predarea unor lecții suplimentare, care cuprind informații relevante despre educația antreprenorială. Sunt disponibile pe pagina web a programului *Fii antreprenor!*, la adresa: www.compania.jaromania.org.

Manualul elevului

Pachetul conține câte un manual de lucru pentru fiecare elev. Acestea ar trebui să fie înapoiate profesorului și păstrate în clasă între lecțiile pe care le desfășurați.

La fiecare lecție, elevii au la dispoziție activități opționale online, ce se găsesc la rubrica "Posibilități de studiu aprofundat", pe care le pot parcurge oricând. Aceste activități susțin temele lecțiilor și se adresează elevilor care sunt hotărâți să-și deschidă propria afacere în viitorul apropiat. Elevii sunt sfătuiți să consulte aceste materiale în afara timpului alocat lecțiilor.

Disclaimer

Următorul disclaimer este menționat în "Planul de afaceri" oferit ca exemplu și în scrisoarea pentru elevi a programului. Vă rugăm să amintiți aceste informații la fiecare lecție și să vă asigurați că elevii cunosc riscurile pe care le presupune o inițiativă antreprenorială, precum necesitatea asistenței profesionale adaptate fiecărui tânăr antreprenor care dorește să înceapă o afacere.

Inițiativele în domeniul afacerilor sunt supuse riscului. Antreprenorul are responsabilitatea de a lua decizii luând în considerare toate informațiile pe care le primește prin intermediul cercetării individuale, al diferitelor recomandări venite de la profesioniști și cântărind riscurile și consecințele fiecărei decizii. Programul "Fii antreprenor!" al JA România (Junior Achievement) este conceput pentru a preda principiile generale de funcționare a afacerilor sub forma unei experiențe educaționale și nu urmărește să ofere nicio recomandare specifică financiară, legală, de afaceri sau profesională. Materialele "Fii antreprenor!" nu reprezintă o garanție împotriva pierderii banilor investiți, a vreunei pagube personale sau împotriva pierderii bunurilor. Dumneavoastră, ca elev participant, ar trebui să discutați cu părinții, tutorii sau cu o persoană autorizată în acest domeniu despre situația dumneavoastră individuală înainte de a lua orice fel de decizie sau de a implementa orice plan de afaceri.

Sondaj online

La sfârșitul programului, atunci când veți formula concluziile, vă rugăm să accesați sondajul online care se află în contul dumneavoastră pe site-ul www.jaromania.org la secțiunea "Feedback". Vă rugăm să oferiți informațiile solicitate, deoarece comentariile dumneavoastră ne vor ajuta să îmbunătățim calitatea programelor JA România.

Certificate de absolvire

Pentru atestarea participării la acest program, fiecare elev va primi un certificat de absolvire, acestea fiind incluse în pachetul *Fii antreprenor!*. Va trebui să introduceți în contul dumneavoastră de pe www.jaromania.org un tabel actualizat al elevilor participanți pentru a completa aceste diplome. Aveți grijă să scrieți corect numele fiecărui elev.

Testul JA. Înainte și după desfășurarea programului

Pachetul conține un test care va fi administrat elevilor de către profesor înainte începerii programului și din nou la sfârșitul modului. Profesorul distribuie testul primit elevilor. Astfel se va demonstra atât profesorilor, cât și administrației școlii valoarea programului desfășurat. Vă rugăm să ne trimiteți rezultatele testului pentru a putea iniția o evaluare locală a programului.

Răspunsurile corecte la întrebările de verificare a cunoștințelor din cadrul testului JA:

1. d
2. d
3. b
4. a
5. c
6. b

Materialele profesorului

Pachetul conține *Ghidul profesorului și al consultantului* și testul ce trebuie administrat înainte și după desfășurarea programului.

Pagina de web a programului *Fii antreprenor!* oferă indicații și materiale pentru lecții suplimentare pe tema antreprenoriatului, la adresa www.compania.jaromania.org.

Pregătirea lecției

(pentru consultanții voluntari din mediul de afaceri)

Întâlnirea cu profesorul

Înainte de prima prezentare, este important să planificați o întâlnire cu profesorul cu care colaborați pentru a recapitula scopul și obiectivele fiecărei lecții și pentru a afla mai multe informații despre abilitățile generale ale elevilor. Dacă este posibil, întâlniți-vă cu profesorul înainte cu câteva minute ca elevii să înceapă cursurile, pentru a evita întreruperea acestora. După ce cursul începe, acordați suficient timp observării interacțiunii dintre elevi și profesor.

Deși dumneavoastră aveți responsabilitatea principală în susținerea și prezentarea programului, implicarea profesorului este decisivă pentru succesul acestuia. Mai jos aveți o listă care să vă ajute să organizați cât mai bine această vizită.

Cerți profesorului:

- Să administreze elevilor testul JA înainte de desfășurarea programului și după încheierea acestuia (revedeți pagina 9, cu detalii despre test).
- Să vă ofere un orar al clasei și un calendar de evenimente organizate de școală, pentru a evita eventualele suprapuneri. Asigurați-vă că oferiți profesorului datele dumneavoastră de contact pentru a vă comunica orice schimbare de program.
- Să vă propună sugestii de administrare a cursului și despre cel mai bun mod de prezentare a informațiilor.
- Să vă asigure asistență în ceea ce privește amenajarea clasei pentru elevii cu nevoi speciale.
- Să vă ajute să achiziționați echipamentele tehnologice necesare pentru susținerea lecțiilor.
- Să vă ofere informații care să vă ajute să comunicați cât mai eficient cu elevii.
- Să recapituleze sau să prezinte elevilor concepte care să-i pregătească pentru curs.
- Să rămână în clasă pe parcursul lecțiilor, pentru a vă sprijini pe dumneavoastră și pe elevi.

Observarea elevilor

În timpul vizitelor la clasă luați în considerare următorii factori:

- Câți elevi sunt în clasa respectivă? Având această informație, veți putea decide dacă veți împărți clasa în grupe sau în perechi.
- Cum încurajează profesorul participarea la lecție? De exemplu, elevii ridică mâna înainte de a răspunde?
- Cum gestionează profesorul întreruperile?
- Cum procedează profesorul pentru ca fiecare elev să se simtă apreciat și în largul său?
- Sala de clasă are vreun ceas de perete? Va fi nevoie să aveți un ceas de mână?

- Unde puteți expune postere și alte materiale vizuale? Aveți nevoie de bandă adezivă sau piuneze pentru a le fixa?
- Veți avea nevoie de un flip-chart? Profesorul colaborator preferă ca posterele sau alte materiale să fie expuse într-un anumit loc?
- Cum este aranjată sala de curs? Va fi nevoie să mutați băncile sau scaunele pentru vreo parte a prezentării dumneavoastră?
- Cum îl puteți include pe profesor în prezentarea dumneavoastră?
- Puteți anticipa vreo posibilă problemă în administrarea grupului de elevi? Discutați toate observațiile dumneavoastră cu profesorul.

Prezentarea lecțiilor

Întâlnirile cu profesorul și observarea elevilor vă oferă un bagaj de cunoștințe de care veți avea nevoie atunci când veți susține lecțiile. Următorii pași ar putea să vă ajute în planificarea eficientă a timpului pe care îl aveți pentru fiecare prezentare.

Înainte de fiecare lecție:

- Revedeți conținutul prezentării, obiectivele, conceptele și abilitățile necesare.
- Revedeți planurile de pregătire, prezentare, precum și instrucțiunile pentru fiecare activitate.
- Familiarizați-vă cu termenii-cheie definiți pe marginea paginilor ghidului.
- Recitiți indicațiile pentru predare.
- Verificați lista de materiale și asigurați-vă că aveți suficient timp pentru a aduna componentele necesare care nu sunt incluse în pachetul furnizat.
- Planificați în detaliu toate elementele, însă luați în considerare faptul că puteți restrânge sau modifica prezentarea. Lecția și activitățile plănuite ar putea dura mai mult sau mai puțin timp față de cel recomandat, în funcție de stilul dumneavoastră de predare sau de abilitățile și interesul elevilor.

Vă rugăm să luați în considerare următoarele aspecte:

Nu există două clase de elevi asemănătoare, și nicio lecție individuală nu va satisface nevoile și așteptările tuturor elevilor. Cu ajutorul profesorului, adaptați sesiunile de prezentare, dacă este nevoie, dar urmăriți obiectivele propuse. Puteți îmbogăți fiecare prezentare oferind informații din propria experiență. Prezentați exemple care sunt relevante pentru fiecare lecție.

Cea mai solicitantă parte a acestui program va fi adaptarea prezentării în funcție de elevii care au niveluri diferite de maturitate, interese și abilități variate. Veți descoperi că elevii au nevoi specifice sociale, personale sau educaționale. Tratați-i cu respect și sinceritate. Învățați numele elevilor, lăudați-le reușitele și încurajați participarea activă. Abordați lecțiile într-o manieră cât mai asemănătoare cu nevoile actuale și viitoare ale elevilor; personalizați totul.

Treceți în revistă cât mai des indicațiile de mai sus, dar rețineți că elevii își vor aminti de dumneavoastră dacă ați arătat că vă pasă, că sunteți pregătit și că oferiți din cunoștințele proprii și dacă i-ați tratat cu respect.

Standardele de conduită ale consultantului voluntar

Consultanții Junior Achievement predau lecții importante tinerilor și pot lăsa o impresie profundă asupra vieții acestora. Orice conduită nepotrivită în relația cu elevii poate genera consecințe grave. Următoarele standarde sunt concepute pentru a-i ajuta pe consultanți să înțeleagă ceea ce se așteaptă de la ei, înainte de a vizita clasa. În fiecare an, stafful Junior Achievement transmite aceste standarde verbal și în scris celor cu care au colaborat în anul precedent și noilor consultanți.

- Tinerii caută la adulți exemple de comportament potrivit. Consultanții JA vor trebui să folosească un limbaj adecvat și să fie un model de conduită onorabilă, oferind respect, integritate, onestitate și profesionalism. Folosirea limbajului profanator, a conotațiilor sexuale sau a glumelor pe aceste teme este nepotrivită. Încălcarea prevederilor legale în ceea ce privește interacțiunea cu tinerii (de exemplu, oferirea de băuturi alcoolice sau a unor droguri legale sau ilegale) este interzisă.
- Consultanții trebuie să fie foarte atenți în ceea ce privește contactul direct cu elevii și trebuie să sesizeze diferența dintre un comportament adecvat, cum ar fi o strângere de mână sau o atingere ușoară pe umăr, de încurajare, și acele gesturi care sunt cu tentă sexuală și nepotrivite. Consultanții trebuie să aibă în vedere și felul în care ar putea fi perceput orice gest.
- Interacțiunea cu elevii trebuie să fie adecvată statutului dumneavoastră și percepută ca adecvată. Consultanții lucrează în mod curent cu grupuri de elevi, dar pot apărea și cazuri de interacțiune doar cu unul dintre ei. Înainte de orice activitate desfășurată doar cu un singur elev, consultantul trebuie să se asigure că este prezent și un alt adult. Preferința sau aparența unei favorizări a unor elevi ar trebui evitată în orice circumstanțe.
- Consultanții sunt responsabili de calitatea relațiilor pe care le dezvoltă cu tinerii. Elevilor le este mai greu să vorbească despre ipostaze inconfortabile sau să ridice obiecții referitor la o anumită împrejurare. Consultanții ar trebui să fie foarte atenți la sugestiile fizice și verbale pe care elevii le percep.

Aceste standarde nu reprezintă o listă exhaustivă. Și alte acțiuni considerate neadecvate ar putea duce la suspendarea sau destituirea unui consultant.

Junior Achievement va trata cu seriozitate orice plângere referitoare la o abatere de conduită a consultantului. Autoritățile competente vor investiga cu promptitudine orice acuzație credibilă de conduită nepotrivită. În timpul unei astfel de investigații, consultantul JA va fi suspendat. Dacă se constată că a avut un comportament neadecvat, consultantul va fi destituit imediat și permanent.

Orice presupus comportament neadecvat al unui consultant trebuie să fie raportat imediat biroului local Junior Achievement.

Consultanții JA sunt obligați să semneze un formular privitor la standardul de conduită al consultantului. Dacă nu ați semnat încă acest formular, vă rugăm să luați legătura cu biroul JA România înainte de a susține prima lecție.

Ghid de lucru cu elevii

Sfaturi generale

- Consultați politica școlii față de vizitatori; cele mai multe instituții presupun înregistrarea la intrare.
- Cereți sfaturi profesorului, respectați autoritatea și experiența acestuia în sala de curs.
- Lăsați disciplinarea clasei în seama profesorului.
- Când intrați în contact cu un elev, trebuie să fie prezent profesorul, un alt adult a cărui prezență este autorizată în cadrul școlii sau unul dintre părinții sau tutorii elevului.

Pregătirea personală

- Încercați să ajungeți mai devreme la școală, dar nu întrerupeți cursul dacă în clasă mai sunt încă elevi.
- Îmbrăcați-vă într-o ținută business, trebuie să arătați ca un „expert”.
- Salutați elevii într-un mod prietenos, dar totuși profesional.
- Zâmbiți, strângeți mâna dacă este cazul și mențineți contactul vizual.
- Prezentați-vă și cereți fiecărui elev să se prezinte.
- Fiți naturali. Vorbiți despre aspirațiile dumneavoastră inițiale, despre locul actual de muncă și cum ați ajuns în acest post.
- Evaluați ceea ce elevii știu deja despre un concept sau un anumit subiect. Ce cunoștințe și experiențe împărtășite ar putea îmbogăți temele tratate în cadrul lecțiilor?

Strategii de predare

Cu toate că profesorul este responsabil pentru instruirea și disciplina din clasă, următoarele sugestii v-ar putea ajuta în lucrul cu elevii:

- Adaptați-vă prezentarea la nevoile profesorului și ale elevilor. Folosiți limbajul, exemplele și analogiile pe care elevii pot să le înțeleagă, dar nu adoptați o atitudine superioară. Evitați să folosiți stereotipuri legate de gen, rasă sau etnie.
- Stabiliți cu profesorul cea mai bună strategie de lucru cu elevii care au nevoi speciale, cu cei care au cunoștințe limitate de limbă română sau care au dificultăți la citire.
- Limitați timpul dedicat lecturii materialelor la 5-10 minute, activitatea aceasta nu este de obicei prea eficientă în procesul de predare.
- Definiți sau recapitulați punctele principale și/sau termenii-cheie notându-i pe tablă, pe flip-chart sau într-un loc vizibil, iar informațiile importante afișați-le, pentru ca elevii să le aibă mereu disponibile.
- Așteptați cel puțin 5 secunde pentru un răspuns înainte de a numi un alt elev. Folosiți cât mai multe posibil întrebări cu răspuns deschis.
- Nu răspundeți dumneavoastră la propriile întrebări și evitați criticarea sau respingerea unor răspunsuri greșite ale elevilor.

- Când este nevoie de o anumită aptitudine, cum ar fi calculul matematic, oferiți un exemplu sau o demonstrație a procesului înainte de a le cere elevilor să rezolve o problemă.
- Verificați cât mai des dacă elevii au înțeles expunerea dumneavoastră, prin adresarea unor întrebări relevante.
- Pe parcursul primei lecții, explicați elevilor că trebuie să se ghideze după așteptările grupei din care fac parte pentru a asigura desfășurarea cu succes a activităților programului. Împărtășiți-le următoarele strategii și amintiți-le elevilor, dacă este necesar, că:
 - elevii care lucrează într-o grupă trebuie să colaboreze tot timpul;
 - toți membrii participă și oferă din cunoștințele proprii;
 - toți ascultă și sunt ascultați cu respect.

Managementul elevilor

- Cereți profesorului sugestii pentru împărțirea elevilor în grupe de lucru. Perechile presupun participarea activă a celor doi elevi. Grupe de trei sau mai multe persoane ar trebui să aibă experiență anterioară în munca în echipă.
- Oferiți indicații generale înainte de împărțirea clasei în grupe.
- Atribuiți anumite roluri într-o grupă. Este un exercițiu eficient să cereți imediat după formarea grupei ca elevii să-și aleagă un număr începând cu unu și să țină minte acest număr. Folosiți această numărătoare pentru a desemna roluri. După o anumită activitate, cereți elevilor din fiecare grupă care au un anumit număr să vorbească despre experiența grupei din care fac parte.
- Economisiți timp păstrând aceeași împărțire în grupe pentru fiecare lecție. Uneori este însă necesar să schimbați componența grupelor. Rugați-l pe profesor să vă ajute în distribuirea temelor către grupe. Mergeți printre grupe pe parcursul lecțiilor, pentru a răspunde întrebărilor și pentru a-i ajuta pe elevi să-și ducă sarcinile la bun sfârșit. Încurajați-i pe elevi să-și ofere sprijin unul altuia.
- Faceți diferența dintre învățarea activă și implicarea efectivă și comportamentul disruptiv/neatenție. O clasă liniștită nu este neapărat bună, dar nicio clasă gălăgioasă nu este neapărat rea. Discuțiile serioase sau simulările active sunt indicatori de zgomot care arată că elevii învață.

Lecții desfășurate după orele de program sau în format opțional

Dacă susțineți acest program în orele de după programul școlar sau ca un modul opțional, discutați cu profesorul, cu un responsabil al școlii sau cu membrii biroului JA România despre diferențele din program, cum ar fi fixarea prezentărilor, durata lecțiilor, echipamentul disponibil și numărul de elevi participanți.

Lista detaliată a materialelor necesare

Articolul	Leții						
	1	2	3	4	5	6	7
Test JA							
Ghidul profesorului și al consultantului	*	*	*	*	*	*	*
Manualul elevului	*	*	*	*	*	*	*
Scrisoare pentru elevi	*						
Fișe "Perfecționarea unui produs"	*						
Fișe "Profilul antreprenorilor"		*					
Fișe "Profilul companiilor"				*			
Cartonașe de joc cu avantaje competitive					*		
Fișe "Probleme de etică"						*	
Model de plan de afaceri							*

Concepte

Antreprenor

Spirit
antreprenorialCompanie
nonprofitPerfecționarea
produsuluiAntreprenor
social

Aptitudini

Analiza
informațiilorOrganizarea date-
lor în categorii

Luarea deciziilor

Evaluarea
alternativelorComunicare scrisă
și oralăPrezentarea
informațiilor

Lucrul în echipă

Introducere în antreprenoriat

Indicație de predare

Obțineți o listă cu elevii clasei înainte de începerea lecției.

Prezentare generală

Elevilor le sunt prezentate elementele care asigură succesul unei afaceri de tip start-up, mituri și întâmplări adevărate despre antreprenoriat și stadiile incipiente de perfecționare a produsului.

Obiective

Elevii vor fi capabili să:

- Recunoască elementele care asigură succesul unei afaceri de tip start-up.
- Evalueze miturile și întâmplările reale despre antreprenoriat.
- Ia în considerare diferite modalități de perfecționare a unui produs.

Pregătirea lecției

Înainte de a începe, asigurați-vă că profesorul a multiplicat și administrat testul JA pentru ca mai târziu rezultatele să poată fi comparate cu cele obținute la același test la sfârșitul programului.

Recapitulați tema lecției și lista de materiale necesare. Discutați cu profesorul despre cum este mai bine să împărțiți elevii în grupe și pregătiți sala de curs în funcție de activitățile pe care le veți desfășura.

Familiarizați-vă cu termenii pe care îi veți folosi în această lecție. Termenii-cheie sunt subliniați în text și definiți pe marginea paginii. Definiți termenii folosiți pe măsură ce apar pe parcursul prezentării. Dacă este posibil, expuneți fiecare termen nou într-un loc vizibil din clasă.

Revedeți "Posibilitățile de studiu aprofundat" menționate pentru această lecție. Discutați cu profesorul despre oportunitățile de implementare.

Durata recomandată

Această lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)
- Ceas sau alt dispozitiv de măsurare a timpului (nu este inclus în pachet)

Prezentarea lecției

Introducere

Salutați elevii. Prezentați-vă, descrieți locul de muncă pe care-l aveți și spuneți câteva lucruri despre dumneavoastră. Subliniați faptul că sunteți consultant voluntar Junior Achievement, organizație ce reprezintă o sursă de inspirație și de pregătire a tinerilor pentru a avea succes în economia globală.

Descrieți pe scurt programul *Fii antreprenor!*. Explicați faptul că acest program este creat pentru a-i ajuta pe elevi să poată întocmi un plan de afaceri pentru un demers antreprenorial care să fie pus în practică încă din perioada liceului.

Distribuiți exemplarele din *Manualul elevului* și cereți-le elevilor să-și scrie fiecare numele pe exemplarul propriu.

Indicați elevilor să deschidă manualul la pagina 3 și să privească diagrama "Elementele unei inițiative de succes". Explicați-le că elementele incluse sunt esențiale în începerea și menținerea unui demers antreprenorial de succes. Solicitați unui voluntar să citească elementele menționate în diagramă:

- Un antreprenor informat.
- Produsul potrivit.
- Piața potrivită (Clienții potriviți).
- Avantaje competitive specifice.
- Un plan etic și de responsabilitate socială.
- Un plan de afaceri.

Menționați că toate aceste elemente vor fi studiate în detaliu în lecțiile care urmează.

Tot la pagina 3 a *Manualului elevului* indicați secțiunea cu titlul "Activități individuale". Transmiteți elevilor că au la dispoziție online informații suplimentare, activități și exemple în funcție de temele dezbătute la fiecare lecție. Adresa de web pentru aceste linkuri este menționată la fiecare activitate. Subliniați faptul că aceste materiale online pot fi consultate doar în afara cursurilor.

Astăzi, elevii își vor verifica cunoștințele despre ce înseamnă să fii un antreprenor informat și vor începe procesul de selecție a produsului potrivit pentru un demers antreprenorial.

Activitatea 1

Antreprenoriat: Mituri și adevăruri

Explicați-le elevilor că persoana care începe o afacere pe cont propriu se numește **antreprenor**. Antreprenorii pot iniția o afacere tradițională sau una **nonprofit**. Subliniați faptul că și **afacerile nonprofit**, la fel ca acelea tradiționale, trebuie să producă bani pentru a funcționa; totuși, prima lor preocupare este scopul pentru care au fost înființate. Cei care încep o astfel de afacere se numesc **antreprenori sociali**. Definiți termenii-cheie folosiți.

Termeni-cheie

Antreprenor:

o persoană care înființează și organizează o nouă afacere.

Afacere

nonprofit:

o afacere care nu are drept scop dobândirea unui profit, ci urmărește să sporească bunăstarea unor categorii de persoane, acționând în anumite domenii, cum ar fi educația, religia, sănătatea și altele.

Antreprenor

social:

o persoană care inițiază o afacere cu un scop social ca preocupare principală.

Indicație de predare

Ca alternativă, elevii pot să rămână în băncile lor și să voteze prin ridicarea mâinii după ce fiecare afirmație este citită.

Menționați faptul că mulți oameni au câte o idee de afacere, dar nu reușesc din cauza proastei înțelegeri a ceea ce înseamnă să fii antreprenor. Spuneți elevilor că vor avea ocazia să-și verifice cunoștințele personale despre antreprenoriat în comparație cu unele mituri curențe legate de acest subiect.

Împărțiți clasa în două zone, numind una „Mit”, iar pe cealaltă „Adevăr”. Cereți elevilor să vină în mijlocul clasei. Spuneți-le că urmează să citești cu voce tare câte o afirmație despre antreprenoriat. După fiecare afirmație, ei vor trebui, în funcție de răspunsul lor, să se mute în partea de clasă corespunzătoare.

Solicitați elevilor să-și motiveze alegerea și apoi oferiți răspunsul corect și explicațiile care se află mai jos scrise italic. Dacă vi se pare necesar, adăugați și exemple din experiența personală.

- **Antreprenorii trebuie să-și asume riscuri.**

Răspuns: *Mit – Sunt riscuri dacă dorești să fii antreprenor, dar totuși sunt la fel de multe necunoscuturi pe parcursul unei cariere. Companiile își reduc personalul, se închid, angajează sau concediază după voia lor. Să îți pui încrederea într-o carieră stabilă, pe un post bine plătit, este de asemenea riscant.*

- **Oamenii se nasc cu abilități antreprenoriale sau nu; sunt moștenite genetic.**

Răspuns: *Mit – Antreprenorii au o educație, un IQ și o experiență profesională obișnuită. Nu există trăsături anume sau criterii care să-i facă să fie unici, diferiți de restul populației.*

- **Unul din 12 oameni din forța de muncă a SUA are o mică afacere de tip start-up.**

Răspuns: *Adevărat – The Small Business Association a raportat că existau 27,2 milioane de companii în SUA, în anul 2007. Micile companii care aveau până la 500 de angajați reprezentau 99,9% din numărul total. Doar un număr de aproximativ 17 000 din cele 27,2 milioane de companii erau considerate mari.*

- **Antreprenorii de succes nu au nevoie de formare profesională în cadrul școlilor de afaceri.**

Răspuns: *Adevărat – Antreprenorii trebuie să aibă cunoștințe despre industria lor și să poată conduce o afacere, dar o școală de afaceri nu reprezintă o condiție necesară și mulți antreprenori nu aleg această soluție. Totuși, ei nu pot să nu ia în seamă educația formală sau informală necesară și cerută de industria în care activează.*

- **Antreprenoriatul este o cale de a te îmbogăți rapid.**

Răspuns: *Mit – Antreprenorii au nevoie de bani pentru a începe și a-și sprijini afacerea, iar foarte puțini ajung să câștige cât un CEO al unei mari corporații. Investitorii care finanțează antreprenorii așteaptă să primească înapoi banii investiți. Totuși, ei analizează ideile de afaceri și nu aleg să finanțeze demersurile de genul celor care promit o îmbogățire rapidă și riscantă.*

- **Cunoștințele despre antreprenoriat sunt inutile dacă o persoană nu are de gând să-și deschidă o afacere.**

Răspuns: *Mit – Chiar dacă o persoană nu va conduce niciodată o afacere, învățarea aptitudinilor antreprenoriale și a gândirii specifice, cunoscută drept **spirit antreprenorial**, poate să fie de folos oricărei cariere și ajută la îmbogățirea performanțelor și a calității vieții. Toate conceptele prezentate în acest program pot fi aplicate angajaților unei companii, deoarece companiile caută mereu angajați creativi, inovatori – exact cum sunt antreprenorii.*

Cereți elevilor să se întoarcă la locurile lor. Încheiați activitatea concluzionând că aptitudinile antreprenoriale pot fi dezvoltate, puse în practică și îmbunătățite. Explicați elevilor că, oricât de bună este o idee de afacere, cel mai important element al inițierii unei afaceri de tip start-up este un antreprenor informat. Subliniați faptul că ei înșiși reprezintă cel mai de preț capital.

Activitatea 2

Competiția “Perfecționarea unui produs”

Explicați elevilor că partea esențială a inițierii unei afaceri de succes este produsul pe care îl oferă. Cea mai mare provocare a unui antreprenor este să dezvolte un produs original pe care oamenii și-l doresc, dar care nu este încă disponibil pe piață. Dacă antreprenorul operează pe o nișă sau pe o piață specializată, produsul trebuie să fie cel mai bun din categoria sa. Definiți conceptul de **perfecționare a produsului**. Comunicați elevilor că vor participa la o competiție de dezvoltare/perfecționare a unui produs, care se va desfășura în două runde.

Menționați că obiectul acestei competiții este acela de a ghici care este răspunsul cel mai comun și apoi găsirea unei soluții diferite.

Organizați elevii în grupe de câte patru. Atribuiți câte un număr fiecărei grupe pentru a putea întocmi ulterior un clasament. Cereți fiecărei grupe să-și găsească un secretar care să poată scrie rapid răspunsurile grupei și o persoană care să cronometreze pentru a informa grupa despre timpul rămas pe parcursul fiecărei runde.

Comunicați elevilor că vor primi o listă cu indicii și că vor trebui să scrie oricât de multe răspunsuri este posibil la fiecare punct în interiorul perioadei de timp alocate. Pentru ca răspunsurile să fie luate în considerare, ele trebuie să fie unice și posibile. Chiar și spiritele inovatoare trebuie să se supună regulilor și cerințelor. Profesorul și consultantul vor decide care dintre răspunsuri sunt valide.

Anunțați elevii că vor participa la o rundă demonstrativă.

- Solicitați fiecărei grupe să facă rost de o coală albă de hârtie și să scrie în partea de sus a acesteia numărul atribuit.
- Explicați că dumneavoastră veți citi un indice și grupele vor avea 20 de secunde pentru a oferi cât mai multe răspunsuri. Anunțați că fiecare răspuns unic va aduce grupei un punct.

Termen-cheie

Spirit antreprenorial: energia proaspătă generată de anumite nevoi și probleme percepute ca oportunități pentru inovare.

TimP necesar:

15 minute

Termen-cheie

Perfecționarea produsului:

Dezvoltarea unui nou produs sau serviciu ori îmbunătățirea unui produs sau serviciu deja existent.

Runda demonstrativă

Indiciu: o activitate predată la școală (exemplu: tehnoredactarea).

- Adunați și afișați răspunsurile.
- Citiți răspunsurile fiecărei grupe, acordând câte un punct pentru fiecare răspuns unic.
- Adunați punctele obținute de fiecare grupă și anunțați câștigătorul runde.

Întrebați elevii dacă au nelămuriri în ceea ce privește activitatea sau metoda de punctare și răspundeți eventualelor întrebări. Menționați că vor fi patru indicii în prima rundă. Vor avea câte 3 minute pentru a înregistra cât mai multe răspunsuri. Oferiți fiecărei grupe fișa pentru runda întâi a competiției *Perfecționarea unui produs*, așezând-o cu fața în jos pe bancă. În momentul în care toate grupele au primit fișele, începeți runda întâi.

După 3 minute anunțați sfârșitul rundeii întâi.

- Cereți grupelor să-și treacă numărul atribuit pe fișă.
- Adunați și afișați fișele.
- Punctați răspunsurile în același mod ca în runda demonstrativă: câte un punct pentru fiecare răspuns unic.
- Adunați totalul fiecărui grup și anunțați câștigătorul rundeii întâi.

Comunicați elevilor că în continuare vor aplica gândirea inovativă asupra procesului de identificare a posibilităților de afaceri.

În runda a doua sunt date două indicii legate de inițierea unei afaceri. Din nou, vor avea 3 minute pentru a înregistra cât mai multe răspunsuri posibile. Împărțiți fișa pentru runda a doua a competiției fiecărei grupe, așezând-o cu fața în jos. În momentul în care toate grupele au primit fișa, începe runda a doua.

După 3 minute anunțați încheierea celei de-a doua runde.

- Cereți grupelor să-și treacă numărul atribuit pe fișă.
- Adunați și afișați fișele.
- Acordați câte un punct pentru fiecare răspuns unic.
- Adunați totalul punctelor fiecărei grupe și anunțați câștigătorul rundeii a doua.

Adunați punctajele celor două runde și anunțați câștigătorul competiției.

Recapitulare

Recapitulați pe scurt termenii-cheie pe care i-ați folosit în această lecție. Subliniați faptul că oricine poate fi antreprenor. Dar, pentru a avea succes, acesta trebuie să înceapă să caute toate informațiile de pe piață și să-și aleagă produsul potrivit.

Sfătuiți elevii să consulte "Modelul de plan de afaceri" aflat la pagina 24 din *Manualul elevului*. Menționați din nou disclaimerul, amintindu-le elevilor despre riscul pe care îl implică antreprenoriatul și de nevoia asistenței personalizate din partea unor profesioniști atunci când doresc să

Indicație de predare

Puteți să oferiți membrilor grupei câștigătoare anumite premii cu o valoare simbolică.

Timp necesar:

10 minute

înceapă o afacere. Explicați-le că la finalul fiecărei lecții se vor raporta la “Modelul de plan de afaceri” pentru a-și menține proiectul în ordine.

Cereți elevilor să citească Secțiunea 1: “Prezentare generală” și Secțiunea 2: “Experiența antreprenorului în legătură cu afacerea respectivă” și să completeze cu cât mai multe informații. Cereți elevilor care se oferă voluntari să citească răspunsurile date.

Amintiți elevilor că pe parcursul celei de-a doua lecții își vor dezvolta mai departe produsul sau serviciul oferit în proiectul lor antreprenorial.

Distribuiți scrisorile pentru elevi. Cereți elevilor să prezinte informațiile și membrilor familiilor, astfel încât aceștia să cunoască programul pe care ei îl urmează. Asigurați-vă că ați amintit de paragraful în care sunt direcționați către resursele online ale programului *Fii antreprenor!* pentru a găsi ajutor în demersul lor antreprenorial.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Strângeți manualele și lăsați-le profesorului până la următoarea lecție.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii și prezentați-vă pe scurt.
- Prezentați o scurtă descriere a programului *Fii antreprenor!*
- Distribuiți exemplarele din *Manualul elevului*.
- Prezentați diagrama „Elementele unei inițiative de succes” și indicați secțiunea de „Activități individuale” din *Manualul elevului*.
- Definiți termenii de antreprenor, afacere nonprofit și antreprenor social.

Activități

- Susțineți activitatea „Mit sau adevăr despre antreprenoriat”.
- Moderati competiția “Perfecționarea unui produs”.

Recapitulare

- Amintiți pe scurt termenii-cheie prezentați în această lecție.
- Cereți elevilor să înceapă să completeze “Modelul de plan de afaceri” din *Manualul elevului*.
- Prezentați pe scurt următoarea lecție.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

Varianta 1: Profilul antreprenorului

Explicați elevilor că antreprenorii de succes au nevoie de mijloace pentru a face față provocărilor pe care le presupune inițierea unei afaceri. Caracteristicile personale pe care le dezvoltă și cele pe care le doresc pot reprezenta un capital extraordinar de active și pasive.

Spuneți elevilor că vor analiza câteva dintre caracteristicile des întâlnite la antreprenorii de succes și apoi vor completa o fișă de evaluare personală a trăsăturilor proprii.

Scrieți pe tablă șase calități și aptitudini des întâlnite la antreprenorii de succes. După ce descrieți pe scurt fiecare trăsătură (evidențiată prin **bold**), cereți elevilor să-și evalueze nivelul actual de performanță. Copiați următoarea scală de evaluare pe tablă:

- 4 = Această caracteristică este unul dintre punctele mele forte și nu am nevoie de o dezvoltare viitoare în acest sens.
- 3 = Această caracteristică este una dintre aptitudinile mele, dar totuși are nevoie de o perfecționare ulterioară.
- 2 = Această caracteristică nu este pe deplin dezvoltată, dar ar putea fi dacă lucrez la ea.
- 1 = Această caracteristică este punctul meu slab și va fi o provocare să o îmbunătățesc.

Cele șase caracteristici ale unui antreprenor de succes

• Perseverență

Antreprenorii se confruntă cu multe probleme, de la deciziile pe care trebuie să le ia în fiecare zi și până la soluțiile ce privesc furnizorii, clienții și producția. Aceste provocări trebuie tratate cu determinare și abnegație. Fără perseverență, posesorul unei afaceri va încerca să ignore sau să lase deoparte problemele, lucru care poate avea consecințe negative și chiar poate provoca falimentul.

• Gândire inovatoare

Inițierea unei afaceri și menținerea acesteia pe un trend ascendent presupun creativitate și gândire inovatoare – plecând de la ideea originală a produsului sau serviciului până la găsirea unei linii originale de distribuție, a unei piețe noi sau a unei forme unice de management de resurse umane. Inovația stă în centrul inițierii, dezvoltării și menținerii succesului într-un demers antreprenorial. Fără o gândire inovatoare, un antreprenor va trebui să se bazeze pe ideile altor persoane, lucru ce va afecta succesul afacerii.

• Încredere în sine

Această caracteristică este importantă, deoarece antreprenorii trebuie să creadă de la bun început în forțele proprii pentru a iniția un plan de afaceri. De asemenea, încrederea în sine este baza multor altor caracteristici. Mulți oameni au idei inovatoare, dar e nevoie de hotărâre pentru a le transforma în realitate.

• Orientat spre acțiune

Într-un mediu în care tehnologia se schimbă cu repeziciune, iar comunicarea e din ce în ce mai rapidă, un antreprenor trebuie să acționeze imediat când apare o nouă inovație, pentru a fi primul pe piață. Experții în antreprenariat spun că este mai bine să încerci rapid câteva lucruri noi repede, știind că o parte dintre ele nu vor funcționa, decât să încerci câte un nou lucru cu grijă, treptat pe piață, încercând să eviți eșecul.

• Comunicarea/munca cu oamenii

Deși mulți antreprenori încep o afacere pentru a fi propriul șef, este important să nu uite cu câți oameni trebuie să interacționeze și să comunice un șef. O idee inovatoare este doar începutul. Antreprenorii trebuie să colaboreze cu producători, furnizori, distribuitori și angajați, dar și cu clienți sau parteneri de afaceri.

• Cunoștințe specifice despre potențialul demersului antreprenorial

Sunt o cerință obligatorie. Toate celelalte caracteristici sunt des întâlnite la oamenii care au succes în tot ceea ce fac. Dar fără a avea cunoștințele necesare despre potențialul afacerii, va fi dificil să acționeze inovator sau să găsească un avantaj competitiv. Dacă această caracteristică vă lipsește, dezvoltarea ei este o prioritate: urmați cursuri, începeți o perioadă de voluntariat, găsiți un mentor sau obțineți o poziție pe un post de începător în industria de care sunteți interesat, pentru a vă ajuta să descoperiți produsul și piața unică.

Varianta 2

Înainte ca elevii să se gândească serios dacă vor începe o afacere, ei trebuie să fie în stare să anticipeze dacă vor putea avea succes în demersul lor. Această idee pare probabil inaccesibilă și de neatins pentru marea majoritate a elevilor. Pentru a arăta cât de realizabil este un demers antreprenorial într-un anumit domeniu, adunați date statistice despre activitatea antreprenorială din țara, regiunea sau orașul în care locuiesc elevii. Scrieți informațiile pe tablă sau oferiți-le elevilor copii individuale. Următoarele date generalizate reprezintă doar exemple.

Elevii ar putea crede că există doar câțiva antreprenori. Procentajele de mai jos arată activitatea antreprenorială pe țări, pe baza datelor oferite de *Raportul de monitorizare a antreprenariatului la nivel global pentru anul 2003*:

Țara	Activitatea antreprenorială totală (AAT) (în cifre rotunde)	
• Brazilia	13%	(echivalentul a 1 din 7 muncitori)
• Statele Unite	12%	(echivalentul a 1 din 8 muncitori)
• China	11%	(echivalentul a 1 din 9 muncitori)
• Canada	8%	(echivalentul a 1 din 13 muncitori)
• Irlanda	8%	(echivalentul a 1 din 23 de muncitori)
• Marea Britanie	6%	(echivalentul a 1 din 17 muncitori)

www.jaromania.org

Care este afacerea mea?

Prezentare generală

Elevii vor continua să-și dezvolte ideea produsului sau serviciului pe care vor să-l ofere, prin analizarea metodelor variate de obținere a succesului în demersul antreprenorial, iar la sfârșit vor alege cel mai bun produs sau serviciu ca bază pentru planul lor de afacere.

Obiective

Elevii vor putea:

- Să conștientizeze importanța alegerii potrivite a produsului sau serviciului înainte de a iniția o afacere.
- Să-și folosească pasiunea, talentul sau aptitudinile personale în evaluarea nevoilor pieței pentru a determina bazele planului lor de afacere.

Pregătirea lecției

Recapitulați conținutul lecției și lista de materiale. Discutați cu profesorul care este cel mai bun mod de împărțire a elevilor pe perechi și pregătiți clasa pentru desfășurarea lecției. Scoateți fișele cu profilul antreprenorilor și cereți profesorului să vă ajute la numirea voluntarilor pentru activitatea 1.

Familiarizați-vă cu termenii pe care îi veți folosi în această lecție. Termenii-cheie sunt subliniați în text și sunt definiți pe marginea paginii. Definiți termenii folosiți pe măsură ce apar pe parcursul prezentării. Dacă este posibil, expuneți fiecare cuvânt nou într-un loc vizibil din clasă.

Gândiți-vă la exemple cunoscute de produse și servicii asemănătoare cu cele trei produse prezentate la "Modalități de perfecționare a produselor" din timpul desfășurării activității 2.

Treceți în revistă "Posibilitățile de studiu aprofundat" pentru această lecție aflate la pagina 29. Discutați despre posibilitățile de susținere a activităților suplimentare cu profesorul.

Durată recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Fișe "Profilul antreprenorilor" (6 fișe)
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)

Prezentarea lecției

Introducere

Salutați elevii și distribuiți manualele pentru fiecare elev.

Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 4 și să analizeze din nou diagrama cu “Elementele unei inițiative antreprenoriale de succes”. Reamintiți-le că elementele prezentate sunt esențiale pentru a iniția și a menține cu succes un demers antreprenorial. Recapitulați informațiile oferite în lecția 1, potrivit cărora cele mai valoroase elemente pentru a iniția o afacere sunt un antreprenor informat și un produs sau un serviciu potrivit. O afacere poate fi tradițională sau una nonprofit, un demers social.

Tot la pagina 4 din *Manualul elevului* subliniați existența rubricii “Activități individuale”. Reamintiți elevilor că pentru fiecare temă pot găsi resurse online cu informații suplimentare, activități și exemple specifice. Linkurile către aceste resurse sunt menționate la fiecare activitate. De asemenea, specificați că aceste materiale online pot fi accesate numai în afara timpului alocat sesiunilor de prezentare.

Explicați elevilor că pe parcursul acestei lecții vor învăța mai multe despre strategiile de alegere a produsului sau serviciului potrivit.

Activitatea 1

Fișele “Profilul antreprenorilor”

Anunțați elevii că următoarea activitate arată importanța alegerii produsului prin observarea mai multor antreprenori și a produselor acestora.

Solicitați 6 voluntari și rugați-i să vină în fața clasei pentru a citi câteva informații despre idei de afaceri. Distribuiți fiecăruia câte o fișă “Profilul antreprenorilor”. Cereți-le să se pregătească parcurgând fișele o dată înainte de a le prezenta clasei. Încurajați-i să personalizeze prezentarea, să o facă amuzantă, subliniind faptul că activitatea va fi foarte eficientă dacă vor folosi o abordare dramatică sau teatrală.

Spuneți-le că vor afla informații despre antreprenori cu idei una mai bună decât cealaltă. Ei vor trebui să compare și să cântărească ideea fiecărui antreprenor și apoi să evalueze care idee este mai bună.

Cereți antreprenorilor 1 și 2 să-și citească fișele și apoi să se întoarcă la locurile lor. Rezumați pentru clasă conținutul celor două prezentări.

Solicitați elevilor din bănci să deschidă la pagina 5 a manualului. Colaborând cu un partener, cereți tuturor să completeze tabelul cu fișele “Profilul antreprenorilor” începând cu antreprenorii 1 și 2. Menționați faptul că și elevii care prezintă fișele vor trebui să completeze tabelul. Spuneți elevilor că au câte 2 minute pentru fiecare secțiune în care să noteze evaluarea fișelor.

- **Solicitați elevilor să găsească asemănări între cele două idei de afaceri.**

(Răspuns posibil: Ambii antreprenori sunt interesați să facă bani.)

- **Întrebați care este cea mai bună idee de afacere și de ce.**

(Răspuns posibil: Dacă nu va fi menționat acest răspuns, explicați că oricare dintre idei ar putea avea succes, dar antreprenorul 2, Dragoș, are o șansă reală de a ajunge la rezultate pozitive, deoarece a ales strategic un produs despre care știa că oamenii au nevoie și îl vor căuta. Antreprenorul 1, Tatiana, dorește să vândă un produs, orice produs, este dispusă chiar să muncească din greu, dar nu se gândește totuși dacă oamenii vor sau vor avea nevoie de produsul ei.)

Cereți antreprenorilor 3 și 4 să citească prezentările și apoi să se întoarcă la locurile lor. Rezumați conținutul fișelor pentru elevi.

Solicitați elevilor să completeze tabelul pentru antreprenorii 3 și 4.

- **Întrebați care este cea mai bună idee de afacere și de ce.**

(Răspuns posibil: Dacă nu va fi menționat, evidențiați următorul aspect: că deși antreprenorul 3, Matei, obține deja bani, antreprenorul 4, Maria, are probabil o șansă de a avea succes pe termen lung deoarece îi place ceea ce face și pune pasiune în produsul pe care îl oferă. Nu durează prea mult pentru ca o bună inițiativă de afaceri să se transforme în eșec din cauză că un antreprenor a ales un produs pe care nu îl agreea. O parte a elevilor ar putea să susțină că nu contează dacă antreprenorilor le place ceea ce vând, atât timp cât clienții agreează acel produs. Totuși, este dificil să îți păstrezi inventivitatea, motivația și o atitudine pozitivă de-a lungul timpului dacă nu ești pasionat de produsul pe care îl oferi.)

Cereți antreprenorilor 5 și 6 să își prezinte fișele și apoi să se întoarcă la locurile lor. Rezumați conținutul prezentării pentru elevi.

Cereți clasei să completeze tabelul pentru antreprenorii 5 și 6.

- **Întrebați care este cea mai bună idee de afacere și de ce.**

(Răspuns posibil: Ambii antreprenori sunt interesați să cumpere o franciză cunoscută ca mijloc de a începe o nouă afacere. Definiți franciza. Întrebați elevii dacă vreuna dintre ideile de franciză este mai bună decât cealaltă și de ce. Dacă nu menționează nici un elev, explicați de ce ambii antreprenori au ales o franciză populară, dar numai antreprenorul 6, Daniel, și-a bazat decizia pe nevoile clienților care vor conduce de fapt afacerea. Doar pentru că un lucru este cunoscut unui segment mare de populație, nu garantează automat succesul afacerii pe plan local. Antreprenorii trebuie să evalueze nevoile pieței înainte de a semna din punct de vedere legal și financiar un contract de franciză.)

Mulțumiți prezentatorilor fișelor și cereți clasei să le acorde o rundă de aplauze.

Spuneți elevilor că în continuare vor dezvolta ideile de produs sau servicii pentru eventualul lor demers antreprenorial.

Indicație de predare

Subliniați că, deși pasiunea Mariei pentru prepararea prăjiturilor este o bază bună pentru o afacere, produsele alimentare au un regulament strict de fabricare. Înainte de a vinde orice produs alimentar, antreprenorii trebuie să caute toate prevederile pentru obținerea licențelor în ceea ce privește ambalarea, producția și alte proceduri necesare în această industrie.

Termen-cheie

Franciză:

o licență pentru a pune în funcțiune o afacere individuală, dar având elemente care să indice faptul că este parte a unui lanț de companii.

Activitatea 2

Modalități de perfecționare a produselor

Cereți elevilor să deschidă la pagina 6 a manualului. Lucrând împreună cu un partener, cereți-le să citească cele mai folosite trei modalități pentru perfecționarea ideilor de produs sau servicii. Pentru fiecare modalitate, cereți-le să se gândească la orice idee care să completeze respectiva categorie. Acordați-le 10 minute pentru a finaliza exercițiul.

Rugați elevii să împărtășească clasei cele mai bune idei ale lor.

Explicați elevilor că acum vor recapitula procesul de perfecționare a produselor și vor alege o idee de produs sau serviciu pe care o vor folosi pe parcursul următoarelor lecții ale programului.

Cereți elevilor să deschidă la pagina 8 din Manualul elevului, la lecția intitulată "Produsul potrivit". Lucrând împreună cu un partener, cereți-le să recapituleze "Modalități de perfecționare a produselor" și să scrie cea mai bună idee de serviciu sau produs pentru fiecare rubrică. Apoi, la pagina 9, sub titlul "Alegeți produsul", cereți-le să selecteze cea mai bună idee de produs sau serviciu pe care o au și să o descrie în spațiul oferit.

Cereți elevilor care se oferă să prezinte răspunsurile lor.

Recapitulare

Recapitulați pe scurt termenii-cheie pe care i-ați folosit pe parcursul prezentării. Explicați elevilor faptul că un demers antreprenorial de succes începe cu alegerea strategică a produsului potrivit.

Indicați elevilor "Modelul de plan de afaceri" de la pagina 24 a *Manualului elevului*. Amintiți de disclaimer, subliniind riscurile pe care antreprenorii și le asumă și necesitatea unei asistențe profesionale și personalizate atunci când inițiază o afacere. Amintiți-le că la sfârșitul fiecărei lecții vor completa "Modelul de plan de afaceri" pentru a-și nota ideile de afaceri într-un singur loc.

Cereți elevilor să revadă Secțiunea 1: "Prezentarea generală", Secțiunea 2: "Experiența antreprenorului în legătură cu afacerea respectivă" și apoi să citească Secțiunea 3: "Produse și/sau servicii". Cereți elevilor să schimbe sau să adauge informații noi. Oferiți-le voluntarilor posibilitatea de a-și prezenta răspunsurile.

Spuneți-le că în lecția a treia își vor analiza piața potențială (viitorii clienți).

Mulțumiți-le elevilor pentru participare, apoi strângeți manualele și dați-le profesorului până la următoarea lecție.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți exemplarele din *Manualul elevului*.
- Recapitulați diagrama “Elementele unei inițiative de succes” și termenii-cheie din lecția precedentă.

Activități

- Desfășurați activitatea “Fișele profilul antreprenorilor”.
- Susțineți activitatea: “Modalități de perfecționare a produselor”.

Recapitulare

- Recapitulați pe scurt termenii-cheie prezentați pe parcursul lecției.
- Cereți elevilor să continue completarea “Modelului de plan de afaceri” din *Manualul elevului*.
- Anunțați tema viitoarei lecții.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

Elevii au nevoie de o soluție realistă pentru a-și finanța un demers antreprenorial. Recomandați-le acestora să viziteze JA Student Center, la adresa www.studentcenter.ro. Accesați rubrica “Planificarea unei afaceri” pentru a găsi și alte informații, instrumente de lucru și povești de succes.

Materiale suplimentare

Notă: Vă rugăm să le amintiți elevilor informațiile de la pagina 9 a ghidului referitoare la adresa web a programului *Fii antreprenor!*

Concepte

Reclamă

Antreprenor

Client

Categorie
demografică

Nevoile pieței

Marketing

Aptitudini

Analiza
informațiilorCategorizarea
datelor

Luarea deciziilor

Evaluarea
alternativelor

Prezentare grafică

Comunicare scrisă
și oralăPrezentarea
informațiilorCitirea analitică a
datelor

Munca în echipă

Cine este clientul meu?

Prezentare generală

Elevii vor examina cum nevoile pieței și categoriile demografice contribuie la succesul unui demers antreprenorial.

Obiective

Elevii vor învăța să:

- Recunoască importanța analizei pieței în care vor activa.
- Aplice estimarea nevoilor în piețele disponibile pentru un produs specific.

Pregătirea lecției

Recapitulați obiectivul lecției și lista cu materiale. Stabiliți cu profesorul care este cea mai bună metodă de împărțire în grupe a elevilor și pregătiți sala pentru activitățile necesare. Familiarizați-vă cu termenii pe care îi veți folosi în această lecție. Termenii-cheie sunt subliniați în text și definiți pe marginea paginii. Definiți termenii folosiți pe măsură ce apar pe parcursul prezentării. Dacă este posibil, expuneți fiecare cuvânt nou într-un loc vizibil din clasă.

Împărțiți creioanele în cantități egale pentru fiecare grup.

Treceți în revistă "Posibilitățile de studiu aprofundat" de la această lecție, pagina 34. Discutați cu profesorul modalitățile de implementare a variantelor propuse.

Durată recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Set creioane (100 în total) (nu sunt incluse în pachet)
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)

Prezentarea lecției

Timp necesar:

5 minute

Introducere

Salutați elevii, apoi distribuiți-le manualele.

Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 10 și să parcurgă din nou diagrama “Elementele unei inițiative de succes”. Reamintiți-le că elementele prezentate sunt esențiale în inițierea și menținerea cu succes a unui demers antreprenorial. Recapitulați cele mai importante elemente ale unei inițiative în afaceri: un antreprenor informat și ideea potrivită de produs sau serviciu. Afacerea poate fi tradițională sau una nonprofit, un demers social.

Tot la pagina 10 din *Manualul elevului* evidențiați rubrica “Activități individuale”. Amintiți-le elevilor că pot găsi online informații suplimentare, activități și exemple specifice fiecărei teme prezentate. Adresele și linkurile către aceste materiale sunt amintite la fiecare activitate. Reamintiți elevilor că pot accesa aceste resurse online în afara timpului în care se desfășoară lecția.

Explicați clasei că în această lecție se vor gândi la piața sau clienții potriviți pentru produsul sau serviciul pe care îl vor oferi.

Activitatea 1

Timp necesar:

10 minute

Nevoile pieței

Spuneți elevilor că cercetările arată că o trăsătură întâlnită la toți antreprenorii de succes este pasiunea cu care își tratează clienții (piața). Antreprenorii care doresc să cunoască și să îndeplinească nevoile clienților au succes în afaceri. Folosiți exemple despre felul în care preocuparea față de nevoile clienților conduce la succesul unei afaceri, iar ignorarea acestora provoacă eșecul în afaceri.

Explicați faptul că o cale de a analiza o anumită piață este de a descoperi cerințele și nevoile acesteia prin desfășurarea unui studiu pe un focus grup.

Împărțiți clasa în grupe de câte patru. Anunțați elevii că vor alege o anumită categorie demografică pentru a o analiza. Definiți termenii de **categorie demografică** și **marketing**. Sugerați elevilor să aleagă fie o categorie demografică din care fac parte, astfel încât să posede informații din experiența personală despre nevoile acesteia, fie una pe care o cunosc îndeajuns încât să îi determine cerințele și nevoile posibile. Sugerați următoarele categorii ce pot fi luate în considerare:

- Consiliul elevilor din cadrul școlii.
- Profesorii și personalul școlii.
- Părinții care au copii adolescenți.
- Membrii unei anumite echipe sportive sau sportive școlii, în general.
- Membrii unui anumit club al școlii.

După ce elevii și-au ales grupul demografic, cereți-le să deschidă manualul la pagina 11 și să completeze secțiunea intitulată “O zi din viață”. Acordați-le 5 minute elevilor să rezolve această sarcină. Apoi, cereți gupelor să citească și să discute rubrica “Nevoile raționale și nevoi personale”

Termeni-cheie

Categorie

demografică: Un grup ce are anumite caracteristici ale unui segment de populație folosit pentru a identifica piețele de consumatori.

Marketing:

Mijloacele prin care un produs sau un serviciu este făcut cunoscut și vândut clienților.

și să completeze informațiile cerute timp de 5 minute.

Cereți elevilor să prezinte răspunsurile notate.

Spuneți elevilor că în continuare vor crea o reclamă pentru a-și vinde produsul și serviciul către o anumită categorie demografică.

Timp necesar:

25 de minute

Activitatea 2

Reclamă pentru creioane

Cereți elevilor să rămână împărțiți în grupe și distribuiți un număr egal de creioane fiecărei grupe. Anunțați competiția pentru crearea reclamelor.

- Explicați faptul că grupele vor decide să ofere produsele sau serviciile unui segment specific de populație. Reamintiți elevilor că aceste produse sau servicii trebuie să fie legale pentru consumul persoanelor atât sub 18 ani, cât și peste și trebuie să fie fabricate din resurse disponibile pe piață.
- Fiecare grupă va transforma creionul într-un obiect ce reprezintă produsul sau serviciul pe care îl vor oferi.
- Apoi, fiecare grupă va pregăti o reclamă pentru a-și vinde produsul sau serviciul unei categorii demografice specifice. Reclama poate fi TV sau radio, reprezentată pe un panou publicitar sau print.
- Prezentările fiecărei grupe vor fi evaluate în funcție de cât de bine demonstrează ce grup țintă a fost avut în vedere și ce nevoi au fost satisfăcute prin crearea acestui produs.
- Reclama sau prezentarea comercială a produsului trebuie să fie de cel puțin 30 de secunde, dar nu mai mult de 1 minut.
- Acordați grupelor câte 8 minute pentru a-și crea produsul din materialele primite și a-și pregăti prezentarea.

Cereți fiecărei grupe să interpreteze reclama concepută. Cereți clasei să identifice categoria demografică și dacă nevoile acesteia au fost împlinite.

După ultima prezentare, încurajați clasa să voteze reclama care a respectat cel mai bine obiectivele stabilite. Anunțați grupa câștigătoare.

Recapitulare

(Timp necesar: 5 minute)

Recapitulați pe scurt termenii cheie-prezentați în cadrul lecției. Cereți elevilor să nu uite că un antreprenor de succes ține cont mereu de piața sa.

Cereți elevilor să deschidă manualele la "Modelul de plan de afaceri" de la pagina 24. Anunțați disclaimerul, reamintind riscurile unui demers antreprenorial și necesitatea asistenței profesionale

și personale atunci când inițiezi o afacere. Amintiți-le că la sfârșitul fiecărei lecții vor completa "Modelul de plan de afaceri" pentru a-și nota ideile de afaceri într-un singur loc.

Cereți elevilor să treacă în revistă Secțiunea 1: "Prezentare generală", Secțiunea 2: "Experiența antreprenorului în legătură cu afacerea respectivă" și Secțiunea 3: "Produse și/sau servicii". Cereți elevilor să citească Secțiunea 4: "Estimarea nevoilor pieței". Încurajați-i să schimbe sau să adauge detalii noi. Cereți elevilor care se oferă voluntari să își prezinte răspunsurile.

Anunțați elevii că pe parcursul lecției 4 vor afla informații despre avantajele competitive și despre felul în care elevii își pot diferenția produsele de cele ale competitorilor.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Strângeți manualele și lăsați-le profesorului pentru a fi folosite la lecția următoare.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți *Manualul elevului*.
- Recapitulați diagrama "Elementele unei inițiative de succes" și termenii-cheie din lecția precedentă.

Activități

- Susțineți activitatea: "Nevoile pieței".
- Desfășurați competiția: "Reclamă pentru creioane".

Recapitulare

- Recapitulați pe scurt termenii-cheie folosiți pe parcursul lecției.
- Cereți elevilor să continue completarea "Modelului de plan de afaceri".
- Prezențați pe scurt următoarea lecție.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

Varianta 1: Alegeți câștigătorul

Autorul cărții *Cum să devii antreprenor*, Larry Farrell, a dezvoltat analogii și terminologii pe care antreprenorii le pot folosi pentru evaluarea potențialului unui produs sau serviciu pe baza nevoii pieței și a poziției competitive. Citiți elevilor următoarele patru paragrafe.

Nevoile pieței variază în mărime. O nevoie considerabilă a pieței înseamnă că un număr semnificativ de oameni s-ar putea să aibă nevoie de acel produs specific. O nevoie mică a pieței se traduce prin faptul că puțini oameni au nevoie de acel produs.

Pozițiile competitive variază de la cele superioare până la cele inferioare. O poziție competitivă superioară implică faptul că puține companii pot să ofere acel produs sau serviciu, ceea ce înseamnă că există puțini competitori. Poziții competitive inferioare desemnează faptul că multe afaceri pot oferi acest produs sau serviciu, adică există mulți competitori.

Farrell analizează rezultatele combinării nevoilor mari sau mici ale piețelor cu pozițiile competitive superioare sau inferioare. El clasifică și reprezintă rezultatele într-un grafic conținând patru grupuri, numit "Alegeți câștigătorii". Exemplul de produs din inovațiile în medicină este folosit pentru a ilustra cele patru categorii.

Oferiți copii ale tabelului de mai jos sau desenați-l pe tablă. Cereți elevilor să citească fiecare dintre cele patru analogii ale poziționării pe piață. Oferiți exemple din lumea afacerilor care se încadrează în fiecare dintre cele patru categorii.

Solicitați elevilor să se gândească în ce grup ar fi incluse inițiativele lor în domeniul afacerilor. Încurajați elevii care doresc să-și prezinte răspunsurile clasei.

Alegeți câștigătorii

Nevoi mici ale pieței plus o poziție competitivă superioară înseamnă:

Câțiva competitori oferă produsul, însă puține persoane au nevoie de el.

Afacerea "Lepra"

Dacă produsul dumneavoastră este medicamentul care tratează lepra, nu veți avea o mare concurență, dar nici nu veți avea mulți clienți.

Evaluarea produsului

Aceasta este o situație bună pentru antreprenori. O afacere nouă, mică poate să se specializeze pentru a satisface nevoile unui grup mic de clienți deoarece puțini competitori amenință să rupă din piață.

Nevoi mari ale pieței plus o poziție competitivă superioară înseamnă:

Puțini competitori oferă produsul, mulți oameni au nevoie de el.

Afacerea "Probleme cardiace"

Dacă produsul dumneavoastră este medicamentul care tratează problemele cardiace, nu veți avea mulți competitori și există mulți clienți.

Evaluarea produsului

Aceasta este cea mai puternică combinație dintre cei doi factori. Inițierea unei afaceri cu câțiva competitori și cu mulți clienți poate fi o formulă pentru succes.

Strategii de predare

Următoarele explicații i-ar putea ajuta pe elevi să înțeleagă analogiile folosite în tabelul "Alegeți câștigătorii".

Lepra este o boală care cu mult timp în urmă era foarte răspândită și devastatoare, dar acum este tratabilă.

Poliomielita a fost o boală care se răspândea foarte repede, însă acum ea poate fi prevenită prin vaccinare.

Nevoi mici ale pieței plus o poziție competitivă inferioară înseamnă:

Mulți competitori oferă produsul, dar doar câțiva oameni au nevoie de el. Acestea sunt de obicei industriile învechite, unde nevoile pieței au încetat.

Afacerea “Poliomielita”

Dacă produsul dumneavoastră este un medicament care tratează poliomielita, veți avea mulți competitori, dar nu veți avea mulți clienți.

Evaluarea produsului

Urmați această inițiativă numai dacă o mică parte a pieței vă poate susține financiar afacerea sau dacă aveți o altă sursă de finanțare cum ar fi un grant universitar pentru cercetare.

Nevoi mari ale pieței plus o poziție competitivă inferioară înseamnă:

Mulți competitori oferă acest produs, dar sunt și mulți oameni care au nevoie de el.

Afacerea “Nevralgii”

Dacă produsul dumneavoastră este un medicament care tratează nevralgiile, veți avea concurență, dar și mulți clienți.

Evaluarea produsului

Este o idee puternică numai dacă antreprenorul poate oferi o versiune unică sau modificată a produsului. Intrarea într-o industrie cu mulți competitori este o provocare, dar poate deveni profitabilă doar printr-un marketing bun sau prin noi inovații.

Varianta 2

Recomandați elevilor să viziteze JA România Student Center la adresa www.studentcenter.ro. Accesați rubrica „Planul de afaceri”, apoi „Resurse” pentru a găsi „Legături utile pentru antreprenori”.

Material suplimentar

Notă: Vă rugăm să menționați informațiile de la pagina 9 a acestui ghid privitoare la resursele online pentru programul *Fii antreprenor!*

Concepte

Avantaje
competitive
Antreprenor
Produs
Votare

Aptitudini

Analiza
informațiilor
Categorizarea
datelor
Luarea deciziilor
Evaluarea
alternativelor
Prezentare grafică
Comunicare scrisă
și orală
Prezentarea
informațiilor
Citirea analitică a
datelor
Munca în echipă

Care este avantajul pe care-l ofer?

Prezentare generală

Elevii învață importanța selectării strategice și a aplicării avantajelor competitive într-un demers antreprenorial.

Obiective

Elevii vor învăța să:

- Definească avantajele competitive și să le recunoască în alte afaceri.
- Demonstreze importanța selectării unui avantaj competitiv care să ofere produsului și pieței proprii un avans în fața competitorilor.

Pregătirea lecției

Recapitulați conținutul lecției și lista de materiale. Discutați cu profesorul care este cel mai bun mod de împărțire a elevilor în grupe și pregătiți clasa pentru desfășurarea activităților.

Aranjați fișele "Profilul companiilor".

Pregătiți exemple de avantaje competitive aplicate produselor locale, serviciilor sau companiilor pentru a le discuta împreună cu elevii.

Familiarizați-vă cu termenii pe care îi veți folosi în această lecție. Termenii-cheie sunt subliniați în text și definiți pe marginea paginii. Definiți termenii folosiți pe măsură ce apar pe parcursul prezentării. Dacă este posibil, afișați fiecare cuvânt nou într-un loc vizibil din clasă.

Treceți în revistă "Posibilitățile de studiu aprofundat" pentru această lecție aflate la pagina 41. Discutați împreună cu profesorul implementarea acestor activități.

Durăta recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Fișe „Profilul companiilor”
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)
- Coli albe (nu sunt incluse în pachet)

Prezentarea lecției

Timp necesar:

5 minute

Introducere

Salutați elevii și distribuiți manualele.

Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 12 și să revadă diagrama “Elementele unei inițiative de succes”. Amintiți-le că elementele prezentate sunt esențiale pentru inițierea și menținerea cu succes a unui demers antreprenorial.

Tot la pagina 12 a *Manualului elevului*, se găsește rubrica de “Activități individuale”. Amintiți elevilor că pentru fiecare temă există resurse online unde pot găsi informații suplimentare, activități și exemple specifice. Subliniați faptul că aceste materiale pot fi accesate numai în afara timpului dedicat acestei lecții.

Activitatea 1

Avantajele competitive

Rolul activității de față este de a prezenta o situație dificilă în care se găsește un individ care deține sau are nevoie de bani. Rugați nouă elevi să vină în fața clasei și să citească scurte scenarii. Distribuiți câte un scenariu fiecărui voluntar și încurajați-i să citească scenariile cu voce tare și cu intonație, asumându-și rolurile în timpul prezentării. Rugați primii patru elevi să citească “Dilemele de Economisire”. Rugați următorii patru elevi să citească “Dilemele de Împrumut”. Cereți ultimului elev, Super-bancherul, să citească soluția.

Spuneți elevilor că, din momentul în care un antreprenor alege un produs, el trebuie să-și dezvolte avantajele competitive. O companie trebuie să ofere o diferențiere în afacerea sa care să-i facă pe clienți să aleagă produsul oferit în loc de cel al concurenței. De exemplu, deținătorul unei afaceri decide să vândă un nou model de unelte. Întrebați elevii ce ar putea face diferit compania pentru a obține un avantaj competitiv. Ca exemplu secundar, rugați-i să se gândească la o linie de cosmetice. Sunt sute de produse de machiaj pe piață. Ar alege să ofere un produs ieftin și să-l vândă în rețeaua de magazine sau unul scump, care să fie vândut pe internet direct către clienți?

Subliniați faptul că sunt trei modalități prin care o companie poate schimba un produs pentru a câștiga un avantaj competitiv: poate să-i schimbe calitatea, costul sau modul de livrare. Continuând exemplul din industria cosmetică, întrebați elevii dacă ar alege să ofere o linie de produse pentru machiaj ieftine distribuită în magazine care aplică reduceri sau ar produce o linie de bună calitate, scumpă, care să poată fi distribuită doar prin rețele specializate? Ar putea alege să producă și să vândă către o piață de cosmetice mai mică, specializată, cum ar fi studiourile de film, pacienți cu probleme de ten sau cu alte nevoi unice.

Pe lângă schimbările aduse produselor, o companie poate câștiga avantaje competitive și prin alte aspecte ale afacerii. De exemplu, poate oferi recompense angajaților sau să ofere un serviciu extraordinar pentru clienții fideli.

Termen-cheie

Avantaj competitiv:

Expectanțele și prestața pe care ar trebui să le aibă o companie pentru a se diferenția de comportamentul competitorilor datorită îmbunătățirii unor aspecte precum calitatea, costul sau distribuția produsului sau serviciilor oferite.

Avantajele competitive pot fi numite și valori de bază ale unei afaceri.

Strategie de predare

Răspunsurile corecte ale elevilor ar putea fi scrise pe tablă funcționând ca o bancă de cuvinte.

Odată cu determinarea unui avantaj competitiv, acel element trebuie să rămână printre preocupările principale ale acelei afaceri. Această preocupare trebuie să devină o prioritate printre toate celelalte aspecte ale afacerii. Dacă un produs este gândit pentru a fi economic, atunci trebuie depuse eforturi constante pentru a-i menține costul scăzut.

Anunțați elevii că în continuare vor învăța cum să aleagă avantaje competitive pentru afacerea lor. Cereți-le să deschidă manualele la pagina 13.

Cereți elevilor să citească fiecare dintre cele "Cinci reguli de respectat în alegerea avantajelor competitive", făcând pauză la fiecare spațiu liber pentru a oferi răspunsul corect. Răspunsurile corecte sunt marcate cu **bold** în textul de mai jos. Dacă este posibil, oferiți exemple despre afacerile care au devenit mai prospere urmând aceste reguli sau se descurcă mai greu pe piață pentru că nu iau în considerare aceste cerințe.

Cinci reguli de respectat în alegerea avantajelor competitive

Regula 1: Alegeți doar câteva și exprimați într-o formă simplă.

Cei care au o afacere pot avea zeci de lucruri pe care și le doresc și vor să le facă foarte bine, dar ar trebui să selecteze numai câteva avantaje competitive care să ghideze **conduita zilnică** a angajaților. Avantajele ar trebui să aibă o justificare clară, să fie ușor de înțeles și **reținut**, astfel încât noii angajați să le asimileze, iar actualii angajați să le cunoască. O altă preocupare importantă trebuie să fie formarea angajaților.

Regula 2: Alegeți doar acele lucruri care pot să vă sporească avantajele competitive.

Avantajele ar trebui să aducă ceva **pozitiv** pentru **produs** sau pentru **client**. Ele ar trebui să îmbunătățească produsul dumneavoastră, să-l facă mai ușor de folosit de către clienți sau să-l diferențieze de **competitori**. Nu alegeți un avantaj doar pentru că sună bine, îi face pe angajați să se simtă mai bine sau reprezintă țelul urmărit de altă afacere. Evitați formulările vagi, fără sens. Un exemplu negativ ar fi să puneți peste tot într-o fabrică afișe care să anunțe că „Noi ținem la angajații noștri”. Un exemplu pozitiv ar fi textul: „Când siguranța angajaților e pe primul loc, cu toții avem de câștigat”. Nu în ultimul rând, un avantaj nu poate fi orientat strict pe profit. Deși profitul este scopul unei afaceri, acesta nu poate reprezenta un avantaj competitiv de bază. Ar fi dificil să convingeți clienții să cumpere sau angajații să lucreze pentru dumneavoastră dacă vă interesează doar să faceți bani.

Regula 3: Nimic nu se transformă într-un avantaj competitiv până când dumneavoastră și angajații **nu acționați conform acestuia**.

Citatele spirituale, motivaționale, postate peste tot în birouri ar putea să facă mediul unde se lucrează mai plăcut, dar nu reprezintă avantaje până când nu sunt respectate de toți cei cărora li se adresează. De exemplu, un șef descoperă că unul din patru produse fabricate este defect și nu poate fi pus în vânzare. Acea sau acel șef postează afișe în care anunță că „Profesionalismul contează!”. Va schimba ceva această simplă acțiune, în comportamentul celor vizați? Probabil că nu. Dacă

șeful aduce un recipient mare, transparent, în care să fie depozitate toate produsele imperfecte ce vor fi văzute de către angajați mereu și care le vor atrage mereu atenția, probabil că vor apărea câteva schimbări în **comportamentul** acestora.

Regula 4: Alegeți doar acele **avantaje** pe care dumneavoastră personal le **apreciați** și nu solicitați **niciun compromis**.

Închipuiți-vă o companie care folosește echipamente periculoase în fabricarea produselor. Costurile vor fi minime dacă angajații nu vor avea accidente de muncă. Avantajul este siguranța angajaților. O parte din materiale trebuie să fie înlocuite, dar șeful spune că trebuie să economisească bani, iar echipamentul actual trebuie folosit până se strică de tot. Acest echipament nu este sigur, iar angajații știu acest lucru. Mesajul transmis este că siguranța contează până se ajunge la costuri pe care compania trebuie să le aloce pentru a rezolva acest aspect. Amintiți-vă că angajații **sunt cu ochii pe dumneavoastră** în fiecare zi. Dacă respectați avantajul siguranței lor, ei vor **face la fel**.

Regula 5: Secretul unor avantaje competitive aducătoare de succes: **consecințele**.

Cheia pentru a obține din partea angajaților comportamentul așteptat este întărirea consecințelor - **recompense** și **sancțiuni**. Proprietarul unei afaceri se confruntă în fiecare zi cu consecințele deciziilor luate. Dacă avantajele competitive sunt sau nu aplicate, **profitul** va crește ori va scădea, iar clienții vor spori sau se vor împușina. Dacă aceleași rezultate sunt aplicabile și angajaților, ei vor **acționa** în baza avantajelor fixate. De exemplu, dacă un avantaj competitiv este acela de a păstra clienții actuali pentru totdeauna, dar personalul de la vânzări este plătit în același mod pentru clienții noi aduși ca și pentru păstrarea celor vechi, ei nu au nicio motivație în păstrarea actualilor clienți fideli. Dacă, în schimb, sunt răsplătiți pentru păstrarea clienților, conduita lor va reflecta avantajul competitiv.

Activitatea 2

Competiția pentru trofeul celui mai bun avantaj competitiv

Organizați elevii în grupe de câte patru. Distribuți câte o fișă a „Profilului companiilor” și o coală de hârtie fiecărei grupe. Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 14 și să citească instrucțiunile de la secțiunea Fișele „Profilul companiilor”. Răspundeți întrebărilor legate de această activitate. Anunțați elevii că au la dispoziție 10 minute pentru a pregăti și afișa posterul. La final vor examina posterele celorlalte grupe și vor vota câștigătorul trofeului pentru cel mai bun avantaj competitiv.

Afișați posterele în locuri vizibile din clasă. Cereți fiecărei grupe să desemneze câte un membru care va rămâne lângă poster pentru a-l prezenta. Grupele vor analiza toate posterele, urmărind ceea ce fiecare companie a făcut pentru implementarea și încurajarea avantajelor competitive pe parcursul dezvoltării sale – posterul este judecat doar după evaluarea acestor factori. Elevii desemnați să răspundă la întrebări vor trebui să aștepte, la rândul lor, evaluarea posterelor.

Timp necesar:

25 de minute

Strategie de predare

Luați în considerare posibilitatea oferirii de premii cu un caracter simbolic câștigătorilor.

Timp necesar:

5 minute

Cereți elevilor să voteze companiile pe care le apreciază. Vor face acest lucru notând numele primelor 2 preferințe pe câte un bilețel. Colectați voturile și anunțați clasamentul.

Numărați voturile și apoi numiți elevii care au posterele ce se situează pe primele două locuri. Cereți acestora din urmă să-și descrie strategiile de implementare și încurajare a avantajelor competitive pe parcursul dezvoltării afacerii și apoi rugați elevii să decidă câștigătorul dintre cei doi competitori prin vot individual efectuat prin ridicarea brațului.

Recapitulare

Recapitulați pe scurt termenii-cheie prezentați în această lecție. Spuneți elevilor că un antreprenor de succes selectează cu atenție două sau trei avantaje și apoi le menține de-a lungul dezvoltării afacerii.

Sfătuiți elevii să nu uite de “Modelul de plan de afaceri” de la pagina 24 din *Manualul elevului*. Amintiți de disclaimer și de faptul că antreprenoriatul presupune riscuri și că orice inițiator al unei afaceri are nevoie de asistență profesională personalizată. Amintiți-le că la sfârșitul fiecărei lecții vor completa “Modelul de plan de afaceri” pentru a-și nota ideile de afaceri într-un singur loc.

Solicitați elevilor să revadă Secțiunea 1: “Prezentare generală”, Secțiunea 2: “Experiența antreprenorului în legătură cu afacerea respectivă”, Secțiunea 3: “Produse și/sau servicii”, Secțiunea 4: “Estimarea nevoilor pieței” și Secțiunea 5: “Avantaje competitive”. Cereți-le să schimbe sau să adauge detalii noi. Rugați elevii să-și prezinte răspunsurile.

Precizați elevilor că pe parcursul lecției 5 vor analiza avantajele competitive și apoi vor decide cum să diferențieze produsul lor de ceilalți competitori.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Adunați manualele și lăsați-le profesorului pentru a fi folosite la lecția următoare.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți *Manualul elevului*.
- Recapitulați diagrama "Elementele unei inițiative de succes" și termenii-cheie din lecția precedentă.

Activități

- Susțineți activitatea "Avantaje competitive".
- Susțineți competiția pentru câștigarea trofeului pentru cel mai bun avantaj competitiv.

Recapitulare

- Prezențați pe scurt termenii-cheie întâlniți în cadrul lecției.
- Cereți elevilor să completeze în continuare "Modelul de plan de afaceri" din *Manualul elevului*.
- Faceți o scurtă introducere a temei lecției următoare.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

Dezvoltarea unei afaceri prin avantaje competitive

Copiați pe tablă tabelul de la pagina următoare. Cereți elevilor să recitească cele cinci reguli de respectat în alegerea avantajelor competitive de la pagina 13 din *Manualul elevului*. Solicitați-le să analizeze produsul și clienții și să aleagă trei avantaje competitive care vor oferi afacerii lor un plus în fața concurenței.

Spuneți elevilor să noteze pe o coală de hârtie avantajele și apoi să se gândească la o anumită conduită care să le pună în valoare, la diferite metode pe care echipa managerială le-ar putea folosi pentru a le pune în aplicare și la recompense și sancțiuni care pot fi implementate pentru a le face respectate.

Ce avantaj competitiv ar oferi un plus în fața competitorilor?	Ce comportament al angajaților demonstrează existența avantajului?	Cum poate echipa managerială să comunice conduita așteptată?	Ce se întâmplă dacă conduita este sau nu respectată – recompense și sancțiuni?
<i>Exemplu:</i> Calitatea produselor determină fidelizarea clienților!	<i>Exemplu:</i> Mai puțin de 1 din 20 de produse vor fi respinse din cauza calității scăzute.	<i>Exemplu:</i> Echipa managerială cere echipei de la controlul calității să caute produse defecte în timpul procesului de producție.	<i>Exemplu:</i> Fiecare echipă care îndeplinește obiectivele de control al calității 10 zile consecutiv se califică pentru obținerea bonusurilor.
1.			
2.			
3.			

Materiale suplimentare

Notă: Vă rugăm să menționați informațiile de la pagina 9 a acestui ghid privitoare la resursele online pentru programul *Fii antreprenor!*

Avantaje competi-

tative

Antreprenor

Profit

Aptitudini

Analiza

informațiilor

Clasificarea datelor

Luarea deciziilor

Evaluarea alterna-

tivelor

Comunicarea orală
și scrisăCitirea analitică a
datelor

Munca în echipă

Avantajele competitive

Prezentare generală

Elevii aplică avantajele competitive în demersul lor antreprenorial.

Obiective

Elevii vor învăța să:

- Evalueze avantajele competitive.
- Selecteze avantaje competitive care conduc la dezvoltarea afacerii.

Pregătirea lecției

Recapitulați conținutul lecției și lista de materiale. Stabiliți cu profesorul care este cea mai bună metodă de împărțire a elevilor în grupe și pregătiți clasa pentru activitățile ce urmează.

Aranjați cartonașele cu avantajele competitive.

Treceți în revistă "Posibilitățile de studiu aprofundat" pentru această lecție de la pagina 47. Discutați despre posibilitățile de implementare a activităților suplimentare cu profesorul.

Durată recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Tabel cu avantajele competitive
- Cartonașe de joc "Avantajele competitive"
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)

Timp necesar:

5 minute

Prezentarea lecției

Introducere

Salutați elevii și apoi distribuiți manualele fiecărui elev.

Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 15 și să revadă diagrama cu “Elementele unei inițiative de succes”. Reamintiți elevilor că elementele prezentate sunt esențiale pentru inițierea și menținerea cu succes a unui demers antreprenorial.

Tot la pagina 15 a manualului, evidențiați rubrica de “Activități individuale”. Reamintiți elevilor de informațiile suplimentare, activitățile și exemplele disponibile online la adresele indicate pentru fiecare temă în parte. Aduceți la cunoștință elevilor că aceste materiale pot fi consultate doar în afara timpului alocat lecției.

Explicați elevilor că pe parcursul acestei lecții își vor continua procesul de perfecționare a unui anumit avantaj competitiv pentru produsul sau serviciul oferit.

Reamintiți elevilor că, deși obținerea unui profit este un obiectiv necesar al oricărei afaceri, acesta nu reprezintă un avantaj competitiv. Va trebui ca fiecare să aleagă un avantaj competitiv specific care să diferențieze afacerea lor de cea a competitorilor. Dacă un antreprenor decide că obținerea de profit este singura valoare care contează, acesta va avea dificultăți serioase în găsirea clienților și a angajaților.

Explicați elevilor că în această secțiune vor aplica ceea ce au învățat despre avantajele competitive, având ca sarcină alegerea unor avantaje pentru afacerea lor.

Timp necesar:

30 de minute

Activitatea 1

Jocul avantajelor competitive

Pregătirea jocului

- Împărțiți elevii în grupe de câte patru persoane sau mai puține.
- Distribuiți fiecărui elev câte un tabel al avantajelor competitive.
- Distribuiți câte un set de cartonașe de joc cu avantajele competitive pentru fiecare grupă.

Descrierea jocului

- Explicați elevilor că vor alege pe rând un cartonaș din teanc și vor citi paragraful despre lumea afacerilor sau motto-ul înscris pe acesta.
- Obiectivul jocului este acela de a putea diferenția cartonașele care oferă un avantaj competitiv de cele care se bazează doar pe obținerea de profit.
- Primul jucător care adună și plasează corect șase cartonașe cu citate care se bazează pe un avantaj competitiv este câștigător.

Instrucțiunile jocului

- Cereți grupelor să amestece setul de cartonașe de joc și să le pună cu fața în jos în mijlocul jucătorilor.
- Solicitați grupele să găsească jucătorul cu un nume care începe cu litera cea mai apropiată de începutul alfabetului și apoi spuneți acestuia să aleagă primul un cartonaș.
- Jocul va decurge în sensul acelor de ceasornic.
- Cereți elevilor să citească instrucțiunile de joc de pe tabela de joc.
- Rugați elevul care începe primul să facă o demonstrație pentru toată echipa.

Contestarea plasării unui cartonaș de către jucători

- Dacă există o reclamație și grupa este indecisă, aceasta poate cere părerea consultantului. Raportați-vă la numerele cartonașelor de mai jos pentru a determina poziția corectă a acestora pe tablă. (Nu oferiți această informație jucătorilor, deoarece vor folosi acest procedeu pentru plasarea cartonașelor fără a le mai citi.)

Poziția corectă a cartonașelor : Cartonașele de la 1 la 24 reprezintă avantaje competitive și trebuie plasate în zona țintă. Cartonașele între 25 și 36 se bazează pe profit și trebuie puse în afara zonei țintă.

Odată făcută demonstrația, răspundeți la întrebările elevilor legate de joc. Apoi cereți primului jucător să mai extragă un cartonaș și să înceapă.

Acordați acestei activități 25 de minute. Anunțați elevii când mai rămâne un minut până la terminarea jocului. Dacă o grupă are vreun câștigător, cereți acestora să amestece din nou cartonașele și să înceapă jocul din nou, alt membru al grupeii urmând să fie primul la extragerea cartonașelor.

Întrebați dacă cineva a citit sau a auzit vreun citat sau motto pe care ar putea să-l folosească drept sursă de inspirație în demersul lor antreprenorial.

Activitatea 2

Alegerea avantajelor competitive specifice

(Timp necesar: 5 minute)

Anunțați elevii că în continuare vor alege avantajele competitive specifice afacerii lor.

Rugați elevii să deschidă manualele la pagina 16. Amintiți-le să ia în considerare ce au învățat până acum despre avantajele competitive. Apoi, cereți-le să noteze și să descrie sub rubrica "Alegerea avantajelor competitive specifice" 2 sau 3 avantaje specifice pentru afacerea lor.

Numiți voluntari care să citească clasei răspunsurile.

Strategie de predare

Metodă de joc alternativă

Cereți jucătorilor să extragă și să plaseze un cartonaș din setul de joc în același timp. În momentul în care cineva acoperă toate țintele și strigă „stop joc” jocul se oprește. Cealaltă jucători confirmă sau contestă plasarea cartonașelor, cerând părerea consultantului, dacă este nevoie. Dacă jucătorul a făcut vreo greșală, acesta este suspendat până va începe un nou joc. Cealaltă jucători continuă să joace.

Subliniați faptul că citatele și mottourile de pe cartonașe sunt alese deoarece ilustrează foarte bine avantaje competitive și axare pe profit, dar acestea nu reprezintă realitatea și nu reflectă în întregime opinia autorului.

Recapitulare

Amintiți elevilor că, deși obținerea de profit reprezintă un obiectiv necesar oricărei afaceri, acesta nu este un avantaj competitiv. Explicați-le că afacerea și profitul lor depind în principal de alegerea pe care o fac clienții atunci când preferă produsul oferit de către ei în detrimentul altor competitori.

Dirjecționați elevii spre "Modelul de plan de afaceri" de la pagina 24 din manual. Evidențiați disclaimerul, subliniind riscurile pe care antreprenorii și le asumă și necesitatea unei asistențe profesionale și personalizate la începutul oricărei afaceri. Amintiți-le ca la sfârșitul fiecărei lecții să completeze "Modelul de plan de afaceri" pentru a-și ține ideile de afaceri în același loc.

Solicitați elevilor să revadă Secțiunea 1: "Prezentare generală", Secțiunea 2: "Experiența antreprenorului în legătură cu afacerea respectivă", Secțiunea 3: "Produse și/sau servicii", Secțiunea 4: "Estimarea nevoilor pieței" și Secțiunea 5: "Avantaje competitive". Cereți-le să schimbe sau să adauge detalii noi. Rugați elevii care se oferă voluntari să prezinte răspunsurile lor.

Anunțați că, pe parcursul lecției 6, elevii vor înțelege de ce este etica bună în afaceri.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Adunați manualele și lăsați-le profesorului până la următoarea lecție.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți *Manualul elevului*.
- Recapitulați diagrama "Elementele unei inițiative de succes" și termenii-cheie din lecția precedentă.

Activități

- Susțineți jocul cu avantajele competitive.
- Desfășurați activitatea de alegere a avantajelor competitive specifice.

Recapitulare

- Cereți elevilor să continue completarea "Modelului de plan de afaceri" din manual.
- Prezentați pe scurt următoarea lecție.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

Mulți dintre elevi nu sunt conștienți de câte reguli trebuie respectate chiar și în cazul unei mici afaceri. Subliniați că, înainte de a iniția orice demers antreprenorial, este important să consultați prevederile locale, regionale sau internaționale, mai ales cele cu privire la siguranța clienților și a angajaților. Legile ce trebuie respectate pot să difere în funcție de industria în care doriți să activați. De exemplu, prevederile specifice legate de ambalarea și etichetarea alimentelor ce vor fi puse în vânzare sunt foarte diferite de prevederile care stabilesc ambalarea și etichetarea jucăriilor pentru copii.

Unul dintre primii pași de urmat atunci când inițiați o afacere este să decideți ce fel de companie doriți să înființați. Cereți elevilor să caute date și modele despre următoarele feluri de companii și să decidă ce este mai adecvat pentru inițiativa lor:

- Societate cu Răspundere Limitată (SRL).
- Societate pe Acțiuni (SA).
- Persoană Fizică Autorizată (PFA).

Material suplimentar

Notă: Vă rugăm să menționați informațiile de la pagina 9 a acestui ghid privitoare la resursele online pentru programul *Fii antreprenor!*

Concepte

- Antreprenor
- Probleme de etică
- Consecințe pe termen scurt vs. Consecințe pe termen lung
- Responsabilitate socială
- Grupuri cointeresate

Aptitudini

- Analiza informațiilor
- Categorizarea datelor
- Luarea deciziilor
- Exprimarea mai multor puncte de vedere
- Evaluarea alternativelor
- Comunicare scrisă și orală
- Citirea analitică a datelor
- Estimarea consecințelor
- Munca în echipă

Etica este bună în afaceri

Prezentare generală

Elevii vor învăța cum să anticipeze problemele de etică și să cântărească consecințele în luarea deciziilor etice legate de afaceri.

Obiective

Elevii vor învăța să:

- Evalueze consecințele pe termen scurt și lung în luarea deciziilor.
- Expună ideea că etica poate fi bună pentru afaceri.

Pregătirea lecției

Recapitulați conținutul lecției și lista de materiale. Stabiliți cu profesorul care este cea mai bună metodă de a împărți elevii în perechi și pregătiți clasa pentru următoarele activități.

Familiarizați-vă cu termenii pe care îi veți folosi în această lecție. Termenii-cheie sunt subliniați în text și definiți pe marginea paginii. Definiți termenii folosiți pe măsură ce apar pe parcursul prezentării. Dacă este posibil, afișați fiecare cuvânt nou într-un loc vizibil din clasă.

Treceți în revistă "Posibilitățile de studiu aprofundat" de la această lecție, pagina 51. Discutați cu profesorul posibilitățile de implementare a acestor activități.

Durată recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Fișe "Probleme de etică"
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)

Prezentarea lecției

Timp necesar:

5 minute

Introducere

Salutați elevii și apoi distribuiți manualele.

Cereți elevilor să deschidă manualul la pagina 17 și să treacă în revistă diagrama cu “Elementele unei inițiative de succes”. Amintiți-le că fiecare element prezentat este esențial pentru inițierea și menținerea cu succes a unui demers antreprenorial.

Tot la pagina 17 din manual reamintiți-le de secțiunea “Activități individuale”. Precizați încă o dată că există resurse online unde elevii pot găsi informații suplimentare, activități și exemple specifice fiecărei teme tratate. Toate aceste resurse pot fi consultate doar în afara timpului alocat lecției.

Explicați că, pe parcursul acestei lecții, elevii vor învăța despre etică și responsabilitate socială, despre felul în care pot anticipa problemele de etică și cum trebuie luate în considerare consecințele deciziilor în afaceri. Definiți conceptul de etică.

Explicați că, în calitate de antreprenori, se vor confrunta cu decizii cu valoare etică. Alegerile etice neinspirate pot să pară drept oportunități de a obține câștig pe termen scurt, dar pe termen lung pot costa mult afacerea.

Termen-cheie

Etica: Standardele care sunt folosite pentru a determina ceea ce este bun, drept și potrivit în afaceri.

Activitatea 1

Probleme de etică

Cereți elevilor să își imagineze că sunt proprietarii unei companii care vinde medicamente împotriva durerii și află că oamenii mor din cauza consumului acestora.

Întrebați elevii ce ar face, ca proprietarii ai afacerii, în această situație. Cereți elevilor care se oferă voluntari să-și expună părerea.

Întrebați care este responsabilitatea etică pe care o are o companie față de clienții săi. Cereți elevilor care se oferă voluntari să-și expună părerea.

Spuneți elevilor că în continuare vor citi despre o companie care s-a confruntat cu această situație și a trebuit să decidă ce este etic și ce responsabilități are față de clienții săi.

Cereți elevilor să deschidă manualul la pagina 18. Numiți elevi voluntari pentru a citi clasele paragrafele din textul despre compania Johnson & Johnson. Analizați împreună cu clasa răspunsurile oferite de elevi în comparație cu acțiunile prin care a răspuns Johnson & Johnson la această situație. Cum au schimbat diferitele acțiuni din partea Johnson & Johnson consecințele pe termen lung?

Subliniați faptul că aceasta este o întâmplare reală, folosită ca exemplu pozitiv, deoarece indică cum o acțiune corectă poate costa milioane de dolari pe termen scurt, dar în acest mod se poate salva o companie și probabil, în timp, sunt salvate multe vieți. Evidențiați că valorile companiei Johnson & Johnson nu se bazează pe maximizarea profitului, ci pe relaționarea corectă față de cei care aveau legătură cu mersul companiei. Anunțați elevii că în continuare vor fi prezentate dileme

Timp necesar:

20 de minute

fictive pentru care vor analiza consecințele pe termen scurt și lung.

Organizați elevii pe perechi. Distribuți câte o fișă cu "Problemele de etică" fiecărui elev. Spuneți-le că vor trebui să se gândească la o potențială dilemă etică și la consecințele posibile ale acesteia.

Cereți elevilor să deschidă manualul la pagina 19.

Solicitați elevilor să citească prima problemă de etică și apoi să discute chestiunea în perechi. Fiecare elev trebuie să răspundă individual la problema etică nr. 1 și s-o noteze în manual. Acordați elevilor 5 minute pentru dezbateri și pentru notarea răspunsului.

Numiți voluntari care doresc să citească răspunsurile proprii pentru fiecare întrebare și apoi discutați-le în clasă.

Subliniați că, deși ar putea exista beneficii financiare pe termen scurt, consecințele multiple pe termen lung arată că a acționa după standarde etice este un lucru pozitiv pentru afacere, la fel și pentru cei afectați de politicile companiei.

Cereți perechilor să urmeze aceiași pași și pentru problema etică nr 2. Numiți voluntari pentru a citi răspunsurile la fiecare întrebare și apoi dezbateți-le în clasă.

Rezumați beneficiile pe termen lung ale acțiunii conform standardelor etice.

TimP necesar:

15 minute

Termeni-cheie

Responsabilitate socială:

Obligația unei companii de a cântări consecințele tuturor acțiunilor sale în raport cu grupurile cointeresate.

Grupuri cointeresate:

Orice persoană sau grup care ar putea fi direct afectat de acțiunile unei companii. Aici pot fi incluși angajații, furnizorii, clienții, membrii unei comunități și acționarii.

Activitatea 2

Alegerea standardelor etice și a responsabilităților sociale

Explicați elevilor că urmează să aplice standarde etice în luarea deciziilor cu privire la produsul sau serviciul oferit.

Precizați că fiecare companie se confruntă cu dileme etice, dar că toate companiile au potențialul de a lua decizii incorecte din punct de vedere etic.

Întrebați elevii ce cred despre diferitele probleme de etică care ar putea apărea în cadrul afacerilor lor legate de produsul sau serviciul oferit. Numiți voluntari pentru a răspunde.

Indicați elevilor că mulți experți în afaceri cred că orice companie are responsabilități sociale față de grupurile cointeresate. Definiți **responsabilitatea socială** și **grupurile cointeresate**.

Cereți elevilor să își amintească cum a luat deciziile compania Johnson & Johnson în orele și zilele care au urmat incidentului cu falsificarea Tylenolului. Compania s-a bazat pe un set de valori proprii intitulat "Crezul nostru". Cereți elevilor să se gândească la câteva trăsături de bază care ar putea să fie trecute în planul de responsabilitate socială și ar putea ghida luarea deciziilor în problemele etice. Cereți elevilor care se oferă voluntari să citească răspunsurile.

Dir ecționați elevii către "Modelul de plan de afaceri" de la pagina 24 din *Manualul elevului*. Amintiți de disclaimer și de riscurile pe care orice demers antreprenorial le presupune și subliniați nevoia unei asistențe profesionale și personalizate în inițierea unei afaceri.

Cereți elevilor să completeze Secțiunea 6: Etica în afaceri și responsabilitatea socială. Acordați 5 minute pentru această sarcină, iar apoi numiți elevi care să citească răspunsurile lor.

Recapitulare

Recapitulați pe scurt termenii-cheie folosiți pe parcursul lecției. Reamintiți elevilor că, în calitate de antreprenori, se vor confrunta cu probleme de etică. Aceștia ar trebui să fie atenți la faptul că deciziile etice par să presupună costuri mari pe termen scurt, dar se justifică în totalitate pe termen lung dacă se iau în considerare efectele asupra grupurilor cointeresate. Găsiți exemple cunoscute pentru a ilustra această idee.

Precizați elevilor că pe parcursul lecției 7 vor asambla elementele unei inițiative antreprenoriale de succes într-un plan de afaceri.

Mulțumiți elevilor pentru participare. Adunați manualele și lăsați-le profesorului până la următoarea lecție.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți *Manualul elevului* și cartonașele de identificare.
- Recapitulați diagrama "Elementele unei inițiative de succes" și termenii-cheie din lecția precedentă.

Activități

- Susțineți activitatea: "Probleme de etică".
- Susțineți activitatea de alegere a standardelor de etică și responsabilitate socială.

Recapitulare

- Prezențați pe scurt termenii-cheie folosiți în această lecție.
- Prezențați pe scurt tema următoarei lecții.
- Mulțumiți elevilor pentru participare.

Posibilități de studiu aprofundat

JA Student Center oferă elevilor resurse suplimentare concepute pe segmente de vârstă și bazate pe noțiuni de etică pe care le găsiți la adresa www.studentcenter.ro

Mai jos se găsesc titlurile, rezumatele lecțiilor și legături web către alte cursuri complementare:

Seria pentru elevi de liceu

Leția 3. Tu ești șeful

Elevii exersează rolul de lider pe care antreprenorii trebuie să îl exercite atunci când angajează persoane în cadrul companiei lor. Vor explora semnificația eticii atunci când se confruntă cu probleme serioase generate de angajați. Antreprenorii au dreptul de a-și proteja compania, însă trebuie să ia în considerare și viețile angajaților care lucrează pentru ei.

Leția 4. Etica sub presiune

Elevii răspund la probleme de etică și compară răspunsurile lor cu cele dintr-un sondaj național oferit de Junior Achievement și Deloitte. Se vor implica în interpretarea unor scenarii în care se găsesc situații practice de luare a deciziilor în mod etic, dar cu elemente de presiune pentru a acționa în mod neetic.

Leția 5. Punerea în balanță a raportului dintre profit și siguranță

Elevii iau decizii pe baza dreptului muncitorilor la siguranță și a dreptului companiilor la obținerea de profit.

Leția 11. Jocul serviciului pentru clienți

Elevii analizează serviciul de suport pentru clienți. Ei vor lua în considerare atitudini și comportamente care au contribuit la creșterea încrederii clienților.

Leția 13. Politicile companiilor în acțiune

Elevii descoperă cum politicile scrise ale firmelor nu garantează conduita etică a angajaților acestora. Abilitățile de interacțiune interpersonală ale liderilor dedicați standardelor etice sunt indispensabile. Elevii învață importanța conduitei etice din cadrul culturii companiei: felul în care o companie își desfășoară activitatea în fiecare zi. Companiile și angajații lor ar trebui să facă mereu lucrurile într-o manieră corectă. Etica ar trebui menționată în misiunea de bază a companiei, pe lângă viziune, valori, marcă, codul de conduită, programele de formare și de orientare pentru noii angajați.

Materiale suplimentare

Notă: Vă rugăm să menționați informațiile de la pagina 9 a acestui ghid privitoare la resursele online pentru programul *Fii antreprenor!*.

Planul de afaceri

Prezentare generală

Elevii vor aplica cele șase elemente ale unei inițiative de succes în elaborarea planului de afaceri pentru produsul sau serviciul oferit.

Obiective

Elevii vor învăța să:

- Introducă toate elementele esențiale ale unui demers antreprenorial în redactarea unui model de plan de afaceri.

Pregătirea lecției

Recapitulați conținutul lecției și lista de materiale. Stabiliți cu profesorul care este cea mai bună metodă de împărțire a elevilor pe perechi și pregătiți sala pentru activitățile următoare.

Durată recomandată

O lecție durează de obicei 45 de minute. Rugați-l pe profesorul cu care colaborați să vă ajute să vă încadrați cât mai bine în timp.

Materiale

- Manualul elevului
- Modele de plan de afaceri
- Certificate de absolvire
- Pixuri sau creioane (nu sunt incluse în pachet)

Prezentarea lecției

Introducere

Salutați elevii, apoi distribuiți manualele.

Cereți elevilor să deschidă manualele la pagina 20 și să revadă diagrama “Elementele unei inițiative de succes”. Amintiți-le că toate elementele din diagramă sunt esențiale pentru inițierea și menținerea unui demers antreprenorial de succes.

Explicați că, pe durata acestei lecții, elevii vor reuni toate elementele unei inițiative antreprenoriale de succes într-un plan de afaceri.

Concepte

Plan de afaceri
Avantaje competi-
titive
Antreprenor
Etică
Finanțare
Management
Piață
Perfecționarea
produsului

Aptitudini

Analiza
informațiilor
Planificarea afacerii
Categorizarea
datelor
Luarea deciziilor
Evaluarea alterna-
tivelor
Comunicare scrisă
și orală
Citirea analitică a
datelor
Munca în echipă

Timp necesar:

30 de minute

**Indicație de
predare**

Ca alternativă la activitatea elevilor de citire a informațiilor din "Modelul de plan de afaceri" și pentru a structura cât mai bine conținutul lecției, citiți materialele de la fiecare secțiune în clasă, limitând astfel timpul de completare pentru fiecare în parte.

Timp necesar:

5 minute

Timp necesar:

5 minute

Activitate

Modelul unui plan de afaceri

Distribuiți materialele cu exemplul de plan de afaceri fiecărui elev. Subliniați disclaimerul, amintindu-le de riscurile unui demers antreprenorial și de necesitatea unui ajutor profesional și personalizat pentru inițierea unei afaceri.

Pentru a completa planul de afaceri, rugați elevii să urmărească instrucțiunile și indicațiile din *Manualul elevului* – Exemplul de plan de afaceri de la pagina 21. Spuneți-le să ia în considerare ideile notate în "Modelul de plan de afaceri" de la pagina 24. Acordați elevilor 25 de minute pentru a lucra în perechi sau individual la această sarcină.

Solicitați elevilor să completeze "Modelul de plan de afaceri", iar dumneavoastră mergeți prin clasă pentru a prezenta informații sau a oferi ajutor dacă este nevoie.

Cereți elevilor care se oferă voluntari să citească răspunsurile notate în plan.

Dirjecționați elevii la pagina 28 din *Manualul elevului*. Prezentați "Ghidul primilor pași în antreprenorat" ca sursă alternativă de informații despre următoarele etape de urmat pentru deschiderea unei afaceri. Nu uitați să subliniați și resursele disponibile online.

Recapitulare

Treceți în revistă cele șase elemente ale unei inițiative antreprenoriale de succes.

Ultima întâlnire cu clasa

Reluați conceptele programului *Fii antreprenor!*, incluzând elementele următoare: antreprenorul informat, perfecționarea produsului, nevoile pieței, avantajele competitive, etica, responsabilitatea socială și planificarea afacerii.

Transmiteți elevilor că profesorul cu care ați colaborat și dumneavoastră ați apreciat timpul petrecut împreună. Mulțumiți elevilor pentru participare.

Distribuiți certificatele de absolvire. Încurajați elevii să le arate familiilor și să le includă în CV.

Împărtașiți elevilor ce ați învățat și ce vă amintiți cu plăcere din timpul petrecut împreună și invitați elevi voluntari să vorbească despre ce a însemnat pentru ei experiența JA.

După această lecție, stabiliți cu profesorul să fotocopieze și să administreze elevilor testul JA după terminarea programului, astfel încât să poată compara rezultatele cu același test administrat la începutul proiectului.

Rezumatul lecției

Introducere

- Salutați elevii.
- Distribuți *Manualul elevului*.
- Recapitulați diagrama "Elementele unei inițiative de succes".

Activități

- Desfășurați activitatea: "Model de plan de afaceri".

Recapitulare

- Treceți în revistă cele șase elemente ale unei inițiative antreprenoriale de succes.

Ultima întâlnire cu clasa

- Reluați conceptele majore ale fiecărei lecții din program.
- Distribuți certificatele de absolvire.
- Mulțumiți elevilor pentru participarea la acest program.

www.jaromai

Glosar

Afacere socială

O afacere care nu funcționează cu scopul de a genera un profit pentru acționarii săi, ci pentru a îmbunătăți viața unor oameni din anumite zone în aspecte cum ar fi educația, religia, sănătatea și altele.

Antreprenor

O persoană care înființează și organizează o nouă afacere.

Antreprenor social

O persoană care inițiază o afacere cu un scop social ca preocupare principală.

Avantaj competitiv

Așteptările și comportamentul pe care ar trebui să le aibă o companie, prin care se diferențiază de comportamentul competitorilor datorită îmbunătățirii unor aspecte precum calitatea, costul sau distribuția produsului sau serviciilor oferite.

Categorie demografică

Un grup care are anumite caracteristici ale unui segment de populație, folosit pentru a identifica piețele de consumatori.

Etică în afaceri

Standarde care sunt folosite pentru a determina ceea ce este bun, drept și potrivit în afaceri.

Franciză

O licență pentru a pune în funcțiune o afacere individuală, dar având elemente care să indice faptul că este parte a unui lanț de companii.

Grupuri cointeresate

Orice persoană sau grup care ar putea fi direct afectat de acțiunile unei companii. Aici pot fi incluși angajații, furnizorii, clienții, membrii unei comunități și acționarii.

Marketing

Mijloacele prin care un produs sau un serviciu este făcut cunoscut și vândut clienților.

Perfecționarea produsului

Îmbunătățirea unui produs sau serviciu existent sau crearea unui nou.

Responsabilitate socială

Obligația unei companii de a cântări consecințele tuturor acțiunilor sale în raport cu grupurile cointeresate.

Spirit antreprenorial

Energia proaspătă generată de nevoile și problemele actuale, care sunt percepute ca oportunități pentru inovație.

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.

Categorii 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

www.ja-ye.org

www.jaromania.org

www.antreprenoriat.org

www.studentcenter.ro

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; Web: 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
Fii antreprenor!
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