



JA Titan

Ghidul profesorului și consultantului

JA Titan

Ghidul profesorului și al consultantului



Junior Achievement mulțumește Oracle pentru susținerea financiară și implicarea sa în dezvoltarea și implementarea programului JA Titan.

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

Copyright © 2008 Junior Achievement România, pentru versiunea în limba română

2007, 2010, JA Worldwide®. All rights reserved.

Used with permission by JA Worldwide.

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

Tipar 2010

ISBN 978-973-88494-2-6

Cuprins

Introducere

Cuvânt înainte.....	4
Sumarul programului	4
Materialele programului	6
Pregătirea pentru cursuri	8
Conduita standard pentru voluntari	11
Cum să lucrezi cu elevii	11

Planuri de activitate

Cât costă? Cât de multe?	14
Cât costă? Cât de multe? – Simularea	23
Noutăți	27
Noutăți – Simularea	35
Fă o investiție	39
Fă o investiție – Simularea	45
Titaniile industriei – Competiția	49
Glosar.....	52



Cuvânt înainte

JA Worldwide este o organizație non profit finanțată de firme, fundații și persoane. Rolul JA este să familiarizeze și să-i inspire pe tineri spre a valorifica înțelegerea, afacerile și economia astfel încât să își poată îmbunătăți modul de viață. De la fondarea sa în 1919, JA Worldwide a contribuit la educația a aproximativ 65 de milioane de tineri din întreaga lume.

Programele pentru învățământul superior cuprind o multitudine de activități orientate spre economie și afaceri, adresate elevilor din clasele a IX-a - a XII-a. Programele JA sunt construite pentru a veni în ajutorul elevilor, oferindu-le șansa de a dobândi o mai bună înțelegere a propriilor calități, interese, valori. În același timp activitățile întreprinse contribuie la familiarizarea lor cu beneficiile economice ale unei educații, la explorarea opțiunilor de carieră, și nu în ultimul rând îi învață pe tineri cum să își caute un loc de muncă și să exerseze diferite forme de management personal și familial. Programele JA îi familiarizează pe elevi cu principalele caracteristici ale sistemului economic și rolul afacerilor în acele sisteme.

Junior Achievement se folosește de experiență practică pentru a-i ajuta pe tineri să înțeleagă viața economică. În parteneriat cu firme și educatori, JA aduce lumea reală elevilor, ajutându-i în a-și defini propriul potențial.

- JA Titan implementează noțiuni economice de bază și fundamentează decizii manageriale printr-o simulare interactivă, pe internet.
- JA Finanțe Personale ajută elevii să ia decizii informate legate de folosirea eficientă a veniturii pentru a-și atinge scopuri financiare personale.
- JA Succesul profesional dezvoltă eficiența relaționării cât și capacitatea lor de a rezolva probleme în cadrul locului de muncă.
- JA Economie examinează conceptele fundamentale ale economiei la nivel microeconomic, macroeconomic, sau internațional.
- JA Programul Compania Elev analizează și explorează oportunitățile și responsabilitățile personale în cadrul unei firme conduse de către elev.
- JA Job Shadow familiarizează elevii cu potențiale cariere.

Sumarul programului

Programele pentru liceu JA pun accent în mare parte pe științele sociale, folosind și dezvoltând în același timp noțiuni de matematică, citire și scriere. Elevii învață concepte fundamentale de afaceri și economie, explorează potențiale cariere și oportunități, rețin principii fundamentale cu privire la terminologia și limbajul economic.

În timpul vizitelor, voluntarii servesc ca modele demne de urmat. Printr-o varietate de activități practice, elevii reușesc să înțeleagă relația dintre ceea ce învață în școli și integrarea fiecăruia, cu succes, într-un sistem economic liber.

Mulțumim Voluntarilor și Profesorilor

JA Worldwide apreciază dedicația de care dumneavoastră ați dat dovadă, în scopul asigurării succesului acestui program.

Suntem siguri că elevii dumneavoastră vor realiza, în cele din urmă, că JA Titan este o activitate informativă benefică și plăcută în același timp.

Scopurile JA Titan

JA Titan oferă informații practice legate de afaceri și economia de zi cu zi.

În cadrul acestei competiții, activitatea de conducere a unei afaceri presupune discutarea următoarelor subiecte cheie:

- Preț
- Producție
- Marketing
- Cercetare și Dezvoltare
- Investiția capitalului
- Caritate

Comaniile elevilor vor putea concura pentru titlul de Titan al Industriei.

La sfârșitul programului, elevii își vor dezvolta următoarele aptitudini:

- Își vor fi conturat mai bine scopurile personale, eticile și stilul de lucru cu ajutorul capacității de a lua decizii din perspectiva conducerii unei afaceri;
- Vor fi capabili să aplice concepte legate de afaceri, specifice unui sistem virtual pentru o mai bună înțelegere a deciziilor care trebuie luate și a efectului acestora asupra unei afaceri.



Materialele programului

Fiecare pachet va conține materialele necesare pentru implementarea cu succes a acestui program.

Ghidul profesorilor și voluntarilor

Ghidul este construit astfel încât, timpul necesar pregătirii activităților să fie minim, permițând obținerea unei eficiențe cât mai mari în efectuarea propriu-zisă a programului.

Lista principală a materialelor

Programul a fost conceput în așa fel încât elevii să fie nevoiți să folosească diverse materiale de lucru, pe care să le revizuiască și să le organizeze înainte de începerea cursurilor.

Planul de activitate

Rolul planului de activitate îl reprezintă organizarea și redarea în fața elevilor a activităților ce compun programul.

- Sumarul prezintă activitățile voluntarilor și profesorilor.
- Obiectivele specifice ce cunoștințe urmează a fi dobândite de către elevi în urma activității la care au luat parte.
- Conceptele și abilitățile specifice fiecărei activități vor fi integrate într-o listă atașată activității respective.
- Voluntarii consultanți oferă sfaturi cu privire la planificarea în avans a fiecărei sesiuni.
- Timpul recomandat reprezintă timpul necesar fiecărei activități (de obicei este aproximativ 45 de min).
- Materialele necesare pentru fiecare activitate sunt cuprinse într-o listă. Materialele suplimentare nu sunt incluse în pachet.
- Prezentarea servește ca un ghid pentru voluntari asigurând o bună desfășurare a activității. Notele aflate în partea laterală a paginii definesc termenii cheie și conțin sugestii și o listă a conceptelor și a calităților vizate în cadrul fiecărei activități.
- Sumarul și revizuirea încurajează voluntarii să insiste asupra atingerii obiectivelor înainte de a încheia fiecare activitate.
- Schița activității poate fi folosită de către voluntari în scopul personalizării activității în timp ce își ating obiectivele.
- Oportunitățile suplimentare sunt activități opționale pe care voluntarii și profesorii sunt încurajați să le implementeze unde este cazul.

Pachetul JA Titan conține o carte a elevului pentru fiecare elev. Manualele elevului trebuie distribuite profesorilor și ținute în clasă între vizite.

Cartonașe de nume

Pachetul dumneavoastră JA Titan conține un “Table tent” (Cartonaș de nume) pentru fiecare elev, cartonașe ce vă permit să vă adresați elevului folosindu-i numele. Acestea ar trebui să fie returnate profesorilor și ținute în clasă între vizite.

Scrisoarea pentru părinți

Fiecare pachet JA Titan conține un “sumar al activităților” pentru fiecare elev. La sfârșitul primei activități, distribuiți sumarul elevilor pentru a-l putea lua acasă și a-l discuta cu familiile lor. Împreună cu profesorul planificați cel mai eficient mod de distribui aceste scrisori.

Certificatul de participare

Pentru a recunoaște meritele celor care au participat la program, fiecare elev va primi o diplomă (diplomele sunt incluse în pachet). Va trebui să primiți din partea profesorului o listă completă a tuturor elevilor participanți la activități pentru a putea completa diplomele.

Împreună cu profesorul, planificați cea mai eficientă metodă de a distribui certificatele, la sfârșitul programului. Încurajați elevii să își arate diplomele familiilor și/sau să le includă în CV-ul lor.

Accesarea chestionarului

Fiecare pachet conține două formulare, unul pentru voluntar și unul pentru profesor. Aceste formulare vă vor sprijini în accesarea chestionarului online de pe pagina www.romania.org.

Pre și post test

Fiecare pachet conține un model pre și post test care trebuie copiat de către profesor și distribuit clasei înainte de finalul programului. Este recomandat ca rezultatele pre și post testului să fie împărtășite biroului local JA.



Răspunsurile testului sunt:

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

Materialele profesorului

Pachetul dumneavoastră include un ghid pentru voluntari și profesori, 32 de cartonașe de nume, un formular care vă va ajuta în accesarea chestionarului și un pre și post test. Fiți siguri că aceste materiale sunt date profesorului în timpul sesiunii de planificare.

Banner-ul Junior Achievement

Fiecare pachet conține un banner Junior Achievement. Banner-ul poate rămâne în clasă pentru a aminti elevilor de experiența JA sau poate fi semnat de către elevi și păstrat de către dumneavoastră drept amintire.

Pregătirea pentru cursuri

Programați o sesiune de planificare împreună cu profesorul înainte de prima activitate pentru a determina scopurile și obiectivele profesorului, cât și pentru a vă familiariza cu interesele și nevoile elevilor dumneavoastră.

Discutați obiectivele programului cu profesorul și întrebați ce activități ar fi interesante și plăcute pentru elevi, care sunt abilitățile lor generale, și ce sugestii ar avea în legătură cu organizarea clasei.

Observarea elevilor

Când vizitați clasa, nu uitați cum a fost când erăți în liceu. Ce interese aveai? Ce gânduri vă ocupau timpul? Ce sentimente vă stăpâneau în legătură cu propria persoană? Cum vă simțeai vis a vis de adulți? Cum erau prietenii dumneavoastră? Cine erau profesorii dumneavoastră preferați?

De ce? Din ce puncte de vedere vă asemenați cu prietenii dumneavoastră? În ce privințe vă deosebeați de ei?

Este adevărat că timpurile s-au schimbat de când erați în școală. Și elevii s-au schimbat, dar nu așa de mult pe cât v-ați putea imagina! Dacă veți încerca numai să răspundeți întrebărilor din paragraful precedent, veți fi pe calea înțelegerii multora dintre elevii din clasă.

În timp ce vizitați clasa, acordați atenție următoarelor aspecte:

- Câți elevi se află în clasa respectivă; cunoscând acest lucru veți putea decide cum să separați clasa în grupuri de activitate, mai mici.
- Cum procedează profesorul pentru a asigura bună conduită a activităților. De exemplu: elevii ridică mâna pentru a întreba ceva? cum se comportă profesorul când este întrerupt?
- Ce face profesorul pentru a inspira și comforta elevii săi. Este ceva ce tu ai face altfel?
- Există în sala de clasă un ceas de perete? Va trebui să duci tu unul?
- Unde poți pune eventuale postere și materiale vizuale? Vei avea nevoie de bandă scotch pentru a lipi materialele? Ar prefera profesorul ca materialele să fie puse într-un anumit loc?
- Cum va fi aranjată camera? Va fi nevoie ca scaunele și băncile să fie mutate pentru activități?
- Vei putea să te bazezi pe ajutorul profesorului? Vezi o potențială problemă legată de prezentare sau de comportamentul elevilor din clasa respectivă? Discută ce ai observat cu profesorul.

Cel mai important aspect al desfășurării activității în clasa ta va fi multitudinea de abilități diferite a elevilor, nivelul de maturitate, interesele lor personale. De altfel, veți descoperi în scurt timp că elevii au nevoi sociale și academice personale. Abordează-i cu sinceritate și respect. Învață numele elevilor și încurajază-le participarea la realizarea activităților. Dacă este posibil oferiți-le mici premii, care pot consta în materiale inscripționate cu logo-ul firmei/ companiei pe care au creat-o. Într-un final încercați să faceți legătura între activitățile dumneavoastră și nevoile lor - personalizați tot!

Întâlnirea cu profesorul

Deși responsabilitatea dumneavoastră principală este să prezentați un program, profesorul are o semnificație crucială în implementarea cu succes a acestuia. Împreună cu profesorul, analizați fiecare activitate și obiectivele ei. Determinați care ar fi cel mai bun mod de a reda activitățile planificate ale unei clase.

Rugați profesorul să:

- stea în clasă pe tot parcursul prezentării, pentru a vă putea asista pe dumneavoastră și pe elevi, dacă acest lucru este necesar;
- vă descrie interesele și abilitățile elevilor;
- vă asiste în a aranja un mediu adecvat pentru elevii cu nevoi speciale, dacă este cazul;
- vă ofere informații contante legate de starea de spirit a elevilor și de modalitatea cea mai eficientă de comunicare cu aceștia;
- revizuiască împreună cu elevii concepte ce vor fi necesare prezentării sau să introducă unele noi în același scop;
- vă transmită și să vă explice regulamentul școlii; să vă comunice eventualele schimbări apărute în programul stabilit (schimbați numere de telefon și adrese de email, în cazul în care veți avea nevoie să contactați pe cineva în afara clasei);
- vă pună la dispoziție eventuale materiale audiovizuale necesare activităților.

Sumarul activităților

După ce v-ați familiarizat cu temperamentul elevilor și cu profesorul, veți fi dobândit o oarecare cunoaștere a mediului în care veți urma să faceți prezentarea.

Următorii pași vă pot fi de ajutor în pregătirea eficientă a activității dumneavoastră:

1. Pregătiți simularea JA Titan care va fi folosită de elevi, utilizând ghidul "Cum să instalezi JA Titan" care va fi inclus în pachet.
2. Familiarizați-vă cu JA Titan, înregistrându-vă pe www.titan.ja.org. Înscrierea se face folosind opțiunea "Set up new account" (crează un cont nou).
3. Citiți toate materialele legate de plan sau de elevi.
4. Revizuiți toate materialele, obiectivele și conceptele.
5. Înainte de fiecare sesiune, revizuiți materialele ce urmează a fi prezentate de către dumneavoastră, asigurați-vă timpul necesar pentru adunarea acestora.
6. Depinzând de stilul dumneavoastră și interesele elevilor, activitățile pot dura mai mult sau mai puțin decât ați planificat inițial. Dacă este necesar vă puteți consulta cu profesorul și împreună să adaptați abilitățile, astfel încât să introduceți și "Oportunități suplimentare de învățare". Puteți planifica mai multe activități, dar în același timp le puteți scurta.
7. Vă rugăm să luați în considerare: nici o clasă nu se aseamănă cu alta și nici o activitate nu va satisface nevoile tuturor elevilor. Voluntarii vor trebui să-și adapteze activitățile în funcție de necesitate, fiind atenți la obiectivele propuse. Nu uitați că activitățile propuse sunt construite sub forma unei scheme sau a unui model de lucru, deci pot fi adaptate pentru a satisface nevoile și interesele elevilor.
8. Puteți îmbogăți activitățile, folosindu-vă de propriile cunoștințe și trăiri. Creați exemple relevante pentru activitățile desfășurate.
9. După sesiune, urmați instrucțiunile aflate pe formularul prezent în pachetul JA Titan, care vă va asista în accesarea și completarea unui chestionar.

Standardul de conduită al voluntarului

Aceste standarde au fost create pentru a oferi voluntarilor un cod ce trebuie urmat în clasele în care își desfășoară activitatea, fiind redată verbal și în scris de către angajații Junior Achievement.

Voluntarii nu trebuie să:

- aibă relații inadecvate cu elevii, în afara sau în cadrul claselor, cunoscuți prin intermediul Junior Achievement, inclusiv cei de peste 18 ani;
- aibă contact cu elevii în afara sau în cadrul sesiunilor de lucru, dacă nu sunt prezenți fie profesorul clasei respective, fie un alt profesor al școlii, un părinte sau tutore oficial care este conștient de situația prezentă. Astfel de contacte necesită și aprobarea personalului JA (situațiile excepționale pot include activități de rutină precum afaceri, sau locuri de muncă a elevilor peste 15 ani, care au loc în cadrul orelor standard de lucru).

Orice fel de acuzații aduse, legate de aceste standarde, se vor finaliza prin suspendarea imediată din funcția de Voluntar JA. Dacă o investigație condusă de autoritățile împuternicite confirmă acuzațiile, rezultatul va fi demiterea imediată și permanență a Voluntarului JA.

Voluntarilor li se va cere să adere la aceste standarde dacă nu ați semnat formularul "Standardul de conduită a voluntarului", contactați biroul local JA și înainte de prima dumneavoastră sesiune.

Cum să lucrezi cu elevii

Sfaturi utile

- Interesați-vă care sunt normele și regulamentele școlilor în care veți face prezentările, în special care sunt regulile cu privire la vizitatori (multe școli cer semnarea unui contract);
- Cereți sfatul profesorului, respectați autoritatea și experiența acestuia în clasă;
- Lăsați sarcina menținerii disciplinei elevilor în seama profesorilor;
- În cazul în care trebuie să purtați o discuție cu elevii, asigurați-vă să fie prezent un profesor sau un adult conștient de situație.

A fi pe măsura așteptărilor

- Veniți la sesiune mai devreme, dar nu întrerupeți profesorul dacă ora este încă în desfășurare;
- Îmbrăcați-vă și comportați-vă într-o manieră profesională. Vreți să faceți o impresie bună;

- Faceți o introducere scurtă despre dumneavoastră: cum vă numiți, ce aspirații v-au condus până în momentul de față, ce slujba aveți și cum ați reușit să ajungeți unde sunteți;
- La începutul programului, specificați niște reguli de conduită care le-ați dori aplicate de către elevi, de exemplu să ridice mâna înainte de a vorbi);
- Încercați să aflați dacă elevii sunt familiarizați cu unul dintre conceptele care urmează a fi investigate.

Tehnici de predare/Strategii de desfășurare a activității

Deși profesorul trebuie să asigure disciplina în clasă, sfaturile de mai jos v-ar putea veni în ajutor în momentul în care interacționați cu elevii:

Creați-vă prezentarea în așa fel încât să satisfacă nevoile profesorului și ale elevilor, folosiți exemple și analogii. Evitați folosirea unor stereotipuri de gen, rasiale sau etnice.

- Discutați cu profesorul pentru a determina cea mai bună metodă de a vorbi cu elevii, mai ales dacă aceștia au nevoi speciale, dificultăți de comunicare și de citit
- Limitați prelegerea la 5 minute. Este cea mai puțin eficientă metodă de predare
- Scrieți pe tablă conceptele cheie, păstrați termenii notați pe tablă.
- Așteptați câteva secunde pentru răspunsul unui elev, încercați să puneți cât mai multe întrebări cu răspunsuri deschise (puteți să-mi dați un exemplu de..)
- Nu oferiți răspunsuri propriilor întrebări, evitați critica sau refuzul unui răspuns greșit. Când anumite cunoștințe sunt necesare, cum ar fi matematica pentru calcule, oferiți mai întâi un exemplu de cum s-ar putea rezolva exercițiul.
- Puneți întrebări relevante pentru a afla dacă elevii au înțeles informațiile transmise.

A coordona clasa

- Vorbiți cu un ton jos, astfel încât elevii să fie nevoiți să se concentreze pentru a recepționa informațiile. Dacă elevii devin agitați și prea vorbăreți opriți-vă din vorbit; în general, liniștea este restabilă în câteva momente.
- Vorbiți cu profesorul în legătură cu aranjarea și gruparea eleviilor. Persoanele care compun grupurile trebuie să lucreze împreună. În cazul grupurilor de 3 sau 4 elevi, este necesar ca elevii să poată lucra în grupuri mari.
- Oferiți informații generale înainte de a împărți clasa în grupuri.
- Desemnați funcții pentru fiecare elev din cadrul unui grup. Un mod de a desemna funcții este de a alocă un număr fiecărui elev, începând de la unu, apoi în funcție de număr să îi alocați o funcție. După o activitate, puteți chema elevul cu un anumit număr pentru a raporta o activitate.

- Este indicat ca grupurile să rămână[aceleași de-a lungul întregului program; dacă totuși o schimbare este necesară rugați profesorul să vă ajute în schimbarea partenerilor.
- Este important să faceți diferența între învățarea activă și comportament neatent. Nu toate clasele liniștite sunt bune, și nici toate clasele gălăgioase, neatente. Discuții riguroase și simulări active, reprezintă adesea indicatori buni ca elevii invata.

Moduri alternative de organizare a programului

Dacă decideți să redați programul după orele normale de studiu, discutați cu profesorul, coordonatorul activității sau un membru al echipei JA, în legătură cu diferențele în program, cum ar fi modul de redare a programului, timpul necesar cursului, echipamente disponibile și numărul elevilor.



Concepte

Managementul
prețului
Afacerii
Legea descreșterii
veniturilor marginale
Costuri Fixe
Costuri Variabile
Producție

Abilități

Capacitatea de a lua
decizii
Lucrul în grup
Analiza de date

**Sfaturi pentru
predare**

Pentru toți elevii, scrieți
termenii cheie pe tablă,
sau direcționați elevii
către Glosarul aflat la
sfârșitul Manualului
elevului.

**Oportunități
de studiu
suplimentare**

Puteți alege aceste
opțiuni suplimentare
în cazul în care doriți să
petreceți mai mult timp
cu elevii. De asemenea,
este posibil ca
profesorul să prezinte
aceste activități dacă
timpul îi permite.

Cât costă? Cât de multe?

Descriere

Elevii vor analiza modul în care prețul afectează performanțele unei afaceri.

Obiective

Elevii vor fi capabili să:

- Explice modul în care prețul unui produs influențează evoluția profitului ;
- Determine modalitatea de stabilire a prețului unui produs prin intermediul unei simulări pe calculator.

Pregătire

Pachetul dumneavoastră conține un pre și post test. Răspunsurile se află pe pagina a 4-a a ghidului.

Găsiți alături de profesor momentul cel mai oportun pentru introducerea acestui test, preferabil înainte de terminarea programului. Vă încurajăm să trimiteți rezultatele testului biroului local JA.

Recapitulați activitatea și lista materialelor. În felul acesta puteți determina de ce materiale aveți nevoie pentru programul din ziua respectivă.

Întrebați profesorul care ar fi cel mai bun loc pentru Afișul "Holo Generator".

JA Titan este conceput în așa fel încât conceptele învățate în cadrul unei sesiuni și în simulare, sunt folosite în continuare în cadrul sesiunilor ulterioare, astfel permițând elevilor să le înțeleagă în profunzime. Sesiunile sunt concepute astfel:

Sesiunea I – Concepte – Preț și producția

Sesiunea II – Exersarea folosind simularea pe calculator – Preț și Producția

Sesiunea III – Concepte- Cercetare, Dezvoltare si Marketing

Sesiunea IV – Exersați folosind simularea pe calculator – Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare și Marketing

Sesiunea V – Concepte – Investiția de capital și Caritatea (Numai versiunea online)

Sesiunea VI – Exersați folosind simularea pe calculator – Preț, Producție, Cercetare si Dezvoltare, Marketing Investiție de capital și Caritate

Sesiunea VII – JA Titanii Industriei (Competiție virtuală pentru întreaga clasă)

Verificați dacă aveți suficiente foi A4 pentru fiecare elev și dispozitive de cronometrare în timpul sesiunii.

Deveniți familiari cu pașii implicați în organizare ansamblari unui bun pe linia de producție cum este descris procesul la pagina 14 a ghidului.

Discutați cu profesorul cea mai buna metadată de a aranja camera pentru linia de ansamblare.

Timpul recomandat

În general, această activitate durează în jur de 45 de minute. Cere-i profesorului să monitorizeze durata activității.

Materiale necesare

- 1 Afîș Junior Achievement
- 32 Manualul elevului
- 32 Cartonașe de nume
- 32 Creioane sau pixuri (neincluse în pachet)
- 1 Licența online JA Titan
- 1 Afîș "Holo Generator"
- Hârtie A4 (neinclusă în setul de materiale furnizat de JA)
- Un dispozitiv de cronometrare (neinclus în setul de materiale furnizat de JA)
- 3 perechi de foarfeci (neincluse în setul de materiale furnizat de JA)
- 1 Poster imprimat cu un Holo Generator.

Prezentarea

Producția

Salutați elevii cu care urmează să lucrați. Prezențați-vă pe scurt: numele, locul dumneavoastră de muncă și chiar și câteva informații de fond.

Explicați elevilor că veniți, ca voluntar consultant, din partea JA România, o organizație non profit a cărei ocupație este familiarizarea celor tineri cu valorile economice prezente pentru a-i ajuta să aibă o mai bună calitate a vieții.

Prezențați elevilor programul, spuneți-le că în timpul celor 7 vizite vor participa la programul JA Titan și vor duce la bun sfârșit o serie de simulări virtuale care le vor introduce o serie de concepte cheie pe bază cărora vor lua decizii vitale legate de afacerea lor. De asemenea vor exersa luarea deciziilor, ei fiind puși în situația de a conduce o companie virtuală.

Comunicați participanților că în timpul ultimei sesiuni, vor participa la competiția JA Titan, pentru a vedea cine va deveni JA Titan al Industriei. Explicați faptul că sesiunile ce o preced pe ultima au ca scop, familiarizarea lor cu conceptele de care au nevoie pentru a câștiga competiția, dar vor avea nevoie să își dezvolte propriile strategii pentru a avea succes.

Timp alocat introducerii:

10 minute

Sfat

Puteți alege să dați un singur manual de elev per grup astfel încurajând munca în echipa

Termeni cheie

Preț: valoarea în bani a unui bun sau a unui serviciu

Produs: Bunuri materiale sau servicii produse de o companie pentru a fi scoase la vânzare

Termen cheie:

Punct de echilibru
— acel punct în care
veniturile generate de
vânzări egalează prețul
producției

Timp acordat activității de alegere a prețului

10 minute

Sfat

Este recomandat ca
membri unui grup
să rămână aceiași pe
durata întregii simulări
JA Titan. Totuși dacă
devine necesar
poți cere asistență
profesorului pentru a
rearanja grupurile

Distribuiți Manualul elevului și cartonașele pentru nume. Rugați-vă elevii să își scrie numele pe Cartonașele pentru nume, și pe manualele de lucru. Într-un bun sfârșit rugați-i pe elevi să-și pună cartonașele completate pe mese

Expuneți afișul “Holo Generator” Explicați elevilor faptul că firmele lor vor vinde generatoare holografice. Aceste aparate permit expunerea unor imagini tridimensionale într-un spațiu real, iar aparatul este de mărimea unui CD. Comunicați-le faptul că în sesiunile ce urmează le vor fi explicate toate conceptele menționate pe poster, și anume preț, producție, cercetare și producție, capital de investiție și caritate.

Primul subiect adus în discuție va fi prețul. Prețul poate fi definit ca valoare a unui bun sau a unui serviciu în bani: cu alte cuvinte suma ce se cere în schimbul unui produs. Explicați faptul că afacerile simulate pe calculator vor produce și vinde același produs. În timp va fi posibilă introducerea unor calități specifice, lucru ilustrat pe afișul “Holo Generator”.

Primul subiect adus în discuție va fi prețul. Prețul poate fi definit ca valoarea unui bun sau a unui serviciu în monedă: cu alte cuvinte ceea ce se cere în schimbul unui produs. Explicați faptul că afacerile simulate pe calculatoare vor produce și vinde același produs. În timp va fi posibilă introducerea unor calități specifice, lucru ilustrat pe afișul “Holo Generator”.

Întrebați-vă elevii care ar fi modalitatea potrivit căreia echipa ta ar reuși să vândă cât mai multe holo-generatoare modificând exclusiv prețul (implementarea celui mai mic preț). Explicați faptul că prețul trebuie să permită obținerea unui profit sau măcar să evite înregistrarea unor pierderi.

Când elevii iau decizia cu privire la preț trebuie să ia în considerare toate costurile implicate în producerea, promovarea, utilizarea spațiului de lucru, asigurarea materialelor și nu în ultimul rând asigurarea forței de muncă. Afacerile folosesc aceste variabile în determinarea punctului de echilibru, sau punctului în care vânzările echilibrează costul total (pragul minim de rentabilitate).

Este important ca firmele să nu își vândă produsele la suprapreț. Dacă prețul produsului competitorilor este mai mic decât prețul propriei companii, este posibil ca aceștia să aibă informații care le-au permis să producă și să pună în vânzare produsul într-un mod mai eficient.

Separați elevii în 8 grupuri. Aceste grupuri vor alcătui companiile ce vor lua parte la simulare. În primul rând grupurile trebuie să-și aleagă un nume.

Activitate de stabilire a prețului

Rugați elevi să deschidă Manualul elevului la pagina 1. Acolo vor descoperi cele 4 scenarii de afaceri. Repartizați câte un scenariu fiecărei echipe, Vor fi valabile 4 scenarii. În aceste condiții, împărțiți scenariul 1 grupurilor unu și cinci, scenariul 2 grupurilor doi și șase; scenariul 3, grupurilor trei și șapte și scenariul 4 grupurilor patru și opt.

Rugați fiecare grup să își citească scenariul și să ia o decizie fără a-și împărtăși ideile cu celelalte grupuri. Acordați 3 minute în care să se discute în cadrul grupului. În timpul acordat dezbaterei desenați următorul tabel pe tablă.

	Numele firmei	Pret
Grupul 1		
Grupul 2		
Grupul 3		
Grupul 4		
Grupul 5		
Grupul 6		
Grupul 7		
Grupul 8		

Scenariile de afaceri

Scenariul 1 - Ai obținut fonduri care acoperă parțial costurile tale de funcționare. Datorită acestui capital de investiție costurile tale de producție pe unitate sunt de 5\$. Tu trebuie să ceri cel puțin 25\$ pe un Holo Generator. Dacă dorești să faci mai mulți bani pentru a-ți putea extinde afacerea, poți alege să ceri un preț mai mare. Totuși înainte de setarea unui preț gândește-te ce vor putea plăti consumatorii pentru Holo Generatorul tău. Preț: _____

Scenariul 2 - Îți fondezi propria afacere folosindu-te de propriile economii. Costul tău de producție pe unitate este de 17\$. Tu trebuie să ceri un minim de 25\$ pe Holo Generator. Dacă dorești să faci mai mulți bani pentru a-ți putea extinde afacerea, poți alege să ceri un preț mai mare. Totuși înainte de setarea unui preț gândește-te ce vor putea plăti consumatorii pentru Holo Generatorul tău. Preț: _____

Scenariul 3 - Ai reușit să obții un împrumut de la o bancă pentru a acoperi costurile de pornire a unei afaceri. Costurile tale de producție pe unitate (costul producerii unui Holo - Generator) este 15\$. Tu trebuie să ceri un minim de 25\$ pe Holo Generator. Dacă dorești să faci mai mulți bani în scopul extinderii afacerii tale și eventual pentru a plăti datoriile tale către bancă mai curând, poți alege să ceri un preț mai mare pe produs. Totuși înainte de setarea prețului gândește-te la cât sunt dispuși consumatorii să plătească pentru produsul tău. Preț: _____

Scenariul 4 - Ai împrumutat bani de la familia prietenului tău pentru a putea începe afacerea. Costurile tale de producție pe unitate (costul producerii unui Holo - Generator) este 14\$. Tu trebuie să ceri un minim de 25\$ pe Holo Generator. Dacă dorești să faci mai mulți bani în scopul extinderii afacerii tale și eventual pentru a plăti datoria către familia prietenului tău, poți alege să ceri mai mult pe produs. Totuși înainte de setarea prețului gândește-te la cât sunt dispuși consumatorii să plătească pentru produsul tău. Preț: _____

Sfat

Ghidul Strategic al competiției JA Titan localizat în manualul elevului conține informații importante care vor veni în ajutorul elevilor, mai precis, în dezvoltarea unor strategii personale, pe măsură ce participă la simularea pe calculator.

Întrebați fiecare grup să vă spună ce preț a ales pentru Holo Generatoru și de ce au ales suma respectivă. Înregistrați alegerile pe tabelul desenat. Dacă se întâmplă ca două companii care au împărțit același sceanriu, au venit cu soluții diferite, întrebați de ce au luat decizia respectivă.

Întrebați grupurile dacă ei considera că afacerea care vinde cele mai multe Holo generatoare va câștiga și cei mai mulți bani. Explicați că trebuie luat în considerare și costul de producție al unui bun, deci în cazul în care un Holo Generator este foarte scump, și prețul său va trebui stabilit la o valoare mai mare pentru a fi la fel de rentabil ca produsele companiilor care își vând produsul la un preț mai mic.

Activitate de producție

Indicați cuvântul “producție” pe posterul ce prezintă generatorul holografic și explicați că producția este procesul prin care resursele sunt transformate în bunuri care pot satisface nevoile și dorințele clienților. Această fază este critică pentru succesul sau eșecul unei afaceri. Mai târziu, elevii vor decide cantitatea de generatoare holografice care urmează a fi scoase pe piață.

Un aspect important al procesului de producție îl reprezintă costul. Există costuri fixe care rămân neschimbate indiferent de cât de mult sau puțin se produce. Printre aceste costuri se numără costul proprietății, ipoteca, chiria, taxele de asigurare etc..

De asemenea, există costuri variabile, care se schimbă în funcție de ritmul în care are loc procesul de producție. Un exemplu este costul salariilor, cheltuielile cu energia electrică folosită în procesele de fabricație, costul cu materialele brute, numărul de utilaje și orice altceva care este folosit în a produce un produs.

Rugați elevii să vă explice de ce salariile sunt costuri variabilele (de exemplu, dacă vreți să produceți o cantitate mai mare dintr-un produs, va trebui să angajați mai mulți muncitori sau să solicitați angajații să lucreze mai multe ore. În oricare dintre situații banii pe care va trebui să îi investiți în forță de muncă vor fi din ce în ce mai mulți).

Odată cu valoarea costurilor de producție este important să înțelegeți fenomenul de saturație. Fenomenul se manifestă sub formă unor costuri de producție nerentabile odată ce este întrecută o anumită limită de consum a unor resurse variabile.

Spuneți-le elevilor cum creșterea resurselor duce, adesea, la o creștere a productivității, dar pe măsură ce adaugi resurse vei ajunge la un punct în care procesul de producție nu va mai fi pe măsură investiției. Definiți resursele ca fiind “un lucru care este folosit la satisfacerea unei nevoi”. Explicați-le faptul că resursele sunt necesare oamenilor și animalelor pentru a supraviețui. Resursele, precum apa, aerul, apele minerale și copacii sunt prezente în natură. Resursele umane sunt acele persoane care fac o anumită muncă pentru o companie. Resursele de capital sunt clădirile, echipamentele și mașinile care servesc la producerea bunului respectiv.

Timpul dedicat Activității de producție:

20 de minute

Termeni cheie

Costuri fixe: costuri care nu se schimbă indiferent de cantitatea în care este produs un bun

Producție: procesul prin care sunt transformate resurse brute în bunuri care satisfac nevoile sau dorințele unor consumatori

Costuri variabile: costuri care se schimbă în funcție de viteza procesului de producție sau cantitatea de bunuri produsă.

Grupați elevii pentru a forma liniile de asamblare:

- pentru clasele ce conțin 24 de elevi sau mai mulți, organizați trei astfel de linii
- pentru clasele cu 23 de elevi sau mai puțin, construiți 2 linii de asamblare

Elevii vor lucra în grupuri pe liniile de asamblare, pentru a vedea cum producția este afectată de forța de muncă, „un factor variabil”, chiar dacă materiile prime rămân aceleași.

Rugați profesorul să vă ajute cu aranjarea sălii astfel încât să dispuneți de spațiul necesar fiecărei linii de asamblare.

Rugați elevii să deschidă „Manualul elevului” la pagina 2. Explicați-le instrucțiunile precizate în acest ghid pentru elevi. Arătați elevilor broșura pe care ați completat-o înainte de activitate.

Înregistrați trecerea timpului sau rugați un profesor să facă acest lucru pentru dumneavoastră.

Linia de asamblare pentru broșura Holo Generator

Fiecare linie de asamblare trebuie să conțină următoarele materiale: 0 foarfecă, un marker, un capsator și hârtie A4

Nota: Nu adăugați materiale în plus (foarfecă, marker, capsator) odată cu mărirea numărului de „lucrători” aflați pe linia de asamblare. Grupurile trebuie să găsească un mod de a include mai mulți participanți la linie fara a primi materiale în adiționale, și astfel vor vedea ce se întâmplă când nu sunt destule materiale pe „lucrător”

Fiecare linie de asamblare va trebui să realizeze acțiunile precizate mai jos, pentru a completa o broșură. Scopul este ca fiecare grup să realizeze cât mai multe broșuri „Holo Generator” într-un timp prestabilit.

1. tăiați hârtia A4 în 4 părți ;
2. folosiți un sfert din coala A4 pentru a realiza o broșură;
3. împăturiți sfertul de hârtie în două;
4. tăiați colțurile capetelor deschise;
5. capsăți zona împăturită;
6. scrieți pe broșură „Generatoare Holografice”;
7. fiți siguri că produsul este corect împăturit. (*Orice broșură în producția căreia nu au fost urmăriți îndeaproape toți pașii enumerați mai sus nu va fi luată în considerare.)
8. numărați totalitatea produselor de calitate completate până la sfârșitul fiecărui interval de timp.

Începeți cu un singur lucrător care va trebui să lucreze la capacitatea maximă, timp de 1 minut. După ce timpul a expirat numărați produsele fabricate cu succes și rugați elevii să noteze acest număr pe tabelul aflat pe pagina numărul 2.

Termeni cheie

Legea descreșterii veniturilor

marginal: mărirea cantității de resurse variabile la o valoare dată de resurse fixe, care se soldează cu o productivitate în descreștere.

Resurse: Ceva de valoare care servește la satisfacerea unei nevoi.

Sfat

Este recomandat ca membrii unui grup să rămână aceași pe durata întregi simulării JA Titan. Totuși dacă devine necesar poți cere asistență profesorului pentru a rearanja grupurile.

Pentru următoarea etapă alegeți doi elevi care să lucreze pe linia de asamblare pentru 1 minut. Fiecare lucrător va trebui să facă pași diferiți (de exemplu, lucrătorul 1 va putea trece prin pași 1 - 4 în timp ce lucrătorul doi trece prin pașii 5-8). Continuați să adăugați lucrători până când fiecare lucrător efectuează câte un pas din cei 8.

După ce ați reușit să încorporați 5 lucrători în linia de asamblare, desemnați restul activităților rămase (de exemplu un muncitor va tăia hârtia, apoi următorul va scrie "Generator halografic", apoi următorul va scrie "Astăzi").

Continuați procesul până atunci când elevii vor ajunge la capătul a 8 perioade, cu durata de timp de 1 minut.

Rugați elevii să completeze tabelul din Manualul elevului calculând diferența dintre numărul de broșuri produse de la perioadă la altă. Dacă este nevoie, oferiți elevilor următorul exemplu:

Dacă în primul minut lucrătorii au produs trei broșuri și în timpul celui de-al doilea minut cei doi lucrători au produs șapte broșuri, folosiți următoarea formulă pentru a calcula schimbările în productivitate

$$\begin{aligned} \text{Diferența de la un interval la altul} &= \\ \text{Broșuri produse/a doua perioadă} - \text{broșuri produse/prima perioadă} &= \\ \text{Schimbări în productivitate} &= 7\text{broșuri} - 3\text{ broșuri} = 4\text{ broșuri} \end{aligned}$$

Întrebați elevii când a început să scadă rata marginală a productivității.

Întrebați elevii:

- Cum s-au simțit pe măsură ce a crescut volumul de muncă.
- Când au observat scăderea cantității de produse obținute în procesul de producție.
- Ce altă variabilă ar fi putut fi introdusă în procesul de producție pentru a mări producția

Amintiți elevilor că există mulți factori care influențează producția, descreșterea productivității marginale, prețul, resursele, costurile fixe și costurile variabile, și astfel ar trebui să ia în considerare cât mai multe aspecte atunci când luați o decizie legată de producție.

Sumar și recapitulare

Mulțumiți elevii pentru efortul depus. Vorbiți-le despre cursul următor în care urmează să participe la prima lor simulare JA Titan, unde vor lua decizii cu privire la preț și producție.

Recapitulați pe scurt termenii cheie care au fost introduși în timpul acestei sesiuni și conceptele, punând accent pe importanța alegerii unui preț competitiv care reușește să acopere costurile de producție sau chiar să aducă profit.

Întrebați elevii ce diferențe au sesizat între linia lor de producție și simularea JA Titan. În cadrul simulării, elevii controlează doar nivelul de producție (numărul de unități produse), fără a modi-

Timpul dedicat
sumarului și
recapitulării:

5 minute

fica modalitatea în care diferiți factori influențează etapele producției (numărul de lucrători, orele de lucru, mărimea fabricii). În ambele cazuri ei controlează rezultatul final - câte unități urmează să fie produse într-un anumit timp.

Explicați elevilor că în simularea JA Titan, producția este cea mai eficientă la 80%. Este bine ca ei să țină cont de acest lucru atunci când iau decizii cu privire la producție.

Colectați manualele elevilor și cartonașele cu nume, pe care umează să le utilizați în activitățile următoare.

Sfaturi pentru predare

Daca vă permite timpul, puteți cere fiecărui grup de elevi să va spună numele de utilizator și parola dorită. Conturile pot fi setate în timp ce voluntarul se află în clasă sau la începutul celei de-a doua sesiuni.

Planul sesiunii

Introducere

- Prezentați-vă pe scurt, descrieți mediul în care lucrați
- Prezentați pe scurt programul JA Titan
- Distribuți Manualul Elevului și cartonașele de nume
- Prezentați Holo Generatorul și termeni cheie

Activitate

- Separați elevi în grupuri și rugați să citească și să ia decizi cu privire la scenariile prezentate la pagina 1 a manualului de lucru.
- Discutați diferitele scenarii și comparați rezultatele
- Participați la activitatea de producție adăugând elevi după cum este necesar.
- Discutați fenomenul de scădere a productivității marginale

Sumar și recapitulare

- Recapitulați conceptele și termeni cheie introduși pe parcursul sesiunii
- Explicați că în urmatoarea sesiune elevi vor lua decizii cu privire la preț și producție folosind interfața simulării pe computer JA Titan
- Multumiți elevilor pentru participare.

Oportunități suplimentare de învățare

Oportunitatea 1

Comparați prețurile din ziar sau a promoțiilor online a unor produse care sunt similare sau identice. Rugați elevii să decidă de ce magazinele cer prețuri diferite

Oportunitatea doi

Rugați elevii să aleagă un produs care consideră că are un preț prea mare. Rugați să discute:

- De ce consideră că produsul are un preț prea mare
- Ar cumpara produsul respectiv în vreo circumstanță
- Ce preț ar alege pentru produs dacă ar deține afacerea

Oportunitatea trei

Aranjați ca elevii să poată vizita o fabrică locală sau o întreprindere pentru a observa procesul de producție.

Cât costă? Cât de multe? – Simularea

Descriere

Elevii vor învăța cum să ia decizii legate de preț și nivelul de producție folosind simularea pe calculator JA Titan

Obiective

Elevii vor putea să:

- la decizii pertinente cu privire la preț și producție.

Pregătire

Recapitulați activitatea și lista materialelor. Puteți în felul acesta determina de ce materiale aveți nevoie pentru programul din ziua respectivă.

Înainte de începerea sesiunii, pregătiți simularea JA Titan pentru cele 8 grupuri de afaceri. Setati durata la 9 perioade și scoateți din uz toate deciziile mai puțin Preț și Producție. Faceți în așa fel încât simularea să se încheie manual după fiecare etapă. Numiți competiția JA Titan-simulare de exercițiu

Folosind Fișele de lucru model incluse în pachetul JA Titan, creați suficiente Formulare de decizie - Preț și Producție pentru fiecare echipă.

JA Titan Online

Intră pe contul de JA Titan, folosind numele de utilizator și parola primită de la reprezentanța locală JA. Pregătiți simularea JA Titan care urmează să o folosiți pentru sesiunile doi, patru și șase, cum a fost explicat în ghidul cu strategia jocului..

Pentru a economisi timp, puteți să creați numele de utilizator și să stabiliți parola pentru fiecare dintre companii. Notați această informație pentru a o putea transmite elevilor.

Fii pregătit să conduci pas cu pas grupurile prin trimestrul unu, doi și trei a simulării JA Titan.

Timp recomandat

În general, această activitate durează în jur de 45 de minute. Solicitați profesorului să monitorizeze durata activității.

Concepte

Prețul managementului Afacerii
Legea randamentelor descrescătoare
Costuri Fixe
Costuri Variabile
Producție

Abilități

Capacitatea de a lua Decizii
Lucrul în grup
Analize de date

Sfaturi pentru predare

Pentru toți elevii, scrieți termenii cheie pe tablă, sau direcționează elevii către Glosarul aflat la sfârșitul Manualului elevului.

Materialle

- 1 Afiș Junior Achievement
- 32 Manualul elevului
- 32 cartonașe de nume
- 32 creioane sau pixuri (neincluse în pachet)
- 1 Afiș "Holo-generator"
- 1 fișă de decizie – Decizia de preț
- 1 fișă de decizie – Decizia de producție

Prezentare

Introducere

Distribuiți manualul de lucru elevilor și cartonașele de nume. Distribuiți fișele de lucru preț și producție fiecărei afaceri. Spuneți elevilor că în timpul sesiunii de azi vor lua decizii legate de preț și producție folosind simularea pe calculator JA Titan. Fișele de decizie îi vor ajuta pe elevi să analizeze Rapoartele de Companie și Industrie pentru a putea lua decizii informate.

Creați numele de utilizatori ale elevilor și parola. (Vedeți instrucțiunile în Ghidul de implementare a simulării.)

Recapitulați setarea de preț împreună cu elevii. Întrebați de ce afacerile pot alege prețuri diferite pentru bunuri similare. Întrebați elevii ce este important de luat în considerare atunci când se stabilește prețul. (Raspuns: competiția și costurile de producție a bunului)

Întrebați elevii cum poate afecta producția prețul vânzării și profitul. Reamintiți elevilor că în cadrul simulării JA Titan producția este cea mai eficientă atunci când fabrica funcționează la o capacitate de 80%. Explicați că odată ce intră în simularea JA Titan, vor fi capabili să vadă capacitatea fabricii lor și să determine producția de Holo Generatoare cea mai eficientă pentru fiecare sesiune în parte.

Reamintiți elevilor că în timpul sesiunii finale vor participa la Comeptitia JA Titan pentru a vedea cine va deveni JA Titan al industriei. Explicați elevilor că în sesiunile care preced ultima sesiune ei vor învăța conceptele necesare câștigării concursului, dar în același timp vor avea nevoie să își dezvolte propriile strategii.

Explicați că în timpul sesiunii de azi vor fi capabili să folosească simularea pe calculator pentru prima oară.

Timpul dedicat
introducerii:

10 minute

Simularea pe Calculator

Elevii vor putea acum să joace trei trimestre din simularea computerizată, perioada în care vor lua decizii numai cu privire la preț și producție.

Rugați companiile să ia fiecare decizia pentru prima perioadă folosind formularul de decizie preț și producție ca un ghid.

Dacă nu ați făcut încă acest pas, oferiți fiecărei firme numele de utilizator și parolă necesare începerii programului. Este recomandat ca elevii să-și noteze aceste date pe manualul lor de lucru (Dacă securitatea devine o problemă puteți ruga elevii să țină minte parola și numele de utilizator și nu să noteze. În orice caz, pregătiți-vă să schimbați parolele pe parcursul programului).

JA Titan online

Rugați firmele să se conecteze și să apese cu mouse-ul pe JA Practice Competition (simulare de exercițiu)

Explicați elevilor funcțiile fiecărei componente a interfeței folosindu-vă de informațiile din ghidul simulării

Rugați elevi să introducă deciziile lor legate de preț și producție pentru prima perioadă. Fiecare companie ar trebui să ia o decizie cu privire la preț și producție fără să a divulga alegerea făcută celorlalte afaceri. Explicați mai târziu, faptul că afacerile pot lua mai multe decizii, dar în timpul acestei sesiuni vor putea lua dor deciziile legate de preț și producție.

Închideți manual primul trimestru și examinați rezultatele împreună cu grupurile de elevi, rugându-i pe aceștia să acceseze secțiunea Company and Industry Reports (Rapoartele de companie și de industrie) din cadrul simulării. Dacă aveți la dispoziție o imprimantă, puteți să scoateți rapoartele pe hârtie pentru o analiză mai ușoară.

Rugați elevii să citească rapoartele, pentru a putea lua decizii legate de preț și producție în trimestrul doi. Rugați elevi să ia deciziile pentru trimestrul doi în aceeași maniera în care au făcut-o pentru trimestrul unu. Formularele de decizie pot fi folosite și pentru a lua decizii în trimestrul al doilea.

Repetăți și în trimestrul trei.

După ce toate companiile au luat o decizie, puteți permite opțiunile de cercetare și dezvoltare și marketing pentru următoarea perioadă, după care închideți manual sesiunea.

Rugați elevi să iasă din conturile lor.

Temp dedicat simulării:

30 de minute

Sfat pentru predare

Dacă vă mai rămâne timp la clasă puteți alege creșterea numărului de etape. Se poate face asta din timp setând numărul de trimestre la un număr mai mare decât cel sugerat, de nouă, sau se poate ajusta numărul în timpul competiției.

Sumar și recapitulare

Discutați împreună cu companiile elevilor rezultatele simulării. Au reușit toate echipele să rămână pe același loc în toate cele trei perioade? Fără a-și divulga strategiile, rugați echipele să vă spună ce au modificat de-a lungul celor trei perioade. Ce anume urmează să ajusteze pentru a patra perioadă.

Mulțumiți elevilor pentru efortul depus și participare. Explicati-le că în următoarea sesiune vor discuta despre cercetare și dezvoltare.

Adunați Manualele elevilor, fișele de decizie cartonașele de nume, lăsați-le în grija profesoarei pentru a fi folosite următoarea sesiune.

Planul sesiunii

Introducere

- Recapitulați prețul și producția
- Faceți introducerea simulării computerizate JA Titan

Activitate

- Rugați grupurile de elevi să ia decizii în cele trei perioade folosindu-se de informațiile din manualul elevului, fișele de decizie și rapoartele de companie și industrie.

Sumar și recapitulare

- Recapitulați simularea computerizată JA Titan
- Spuneți elevilor că în următoarea sesiune, vor fi introduse conceptele: cercetare și dezvoltare și marketing, ca și efectul acestora asupra unei afaceri
- Mulțumiți elevilor pentru participarea lor

Noutăți

Descriere

Elevii vor lucra la un plan de cercetare și dezvoltare pentru produsul lor. Vor examina deasemenea impactul pe care îl are marketingul asupra vânzărilor lor și vor explora strategiile de marketing.

Obiective

Elevii vor fi capabili să:

- Conceapă un plan de cercetare și dezvoltare;
- Explice modalitatea în care o firmă identifică o piață de desfacere propice și construiește un studiu de piață de calitate.
- Explice modul în care marketing-ul afectează valoarea vânzărilor;
- Identifice strategii cheie de marketing.

Pregătire

Recapitulați activitatea și lista materialelor. Puteți în felul acesta determina de ce materiale aveți nevoie pentru programul din ziua respectivă.

Dacă este posibil aduceți clasei diferite materiale publicitare care să promoveze același gen de produs pentru a exemplifica modalitățile de promovare a unui produs.

Timp recomandat

Pentru această activitate sunt recomandate 45 de minute. Rugați profesorul să vă ajute să cronometrați timpul.

Materiale necesare

- 1 banner Junior Achievement;
- 32 Manualul elevului;
- 32 Cartonașe de nume;
- 32 pixuri sau creioane;
- 1 Poster Holo-Generator.
- Reclame (nu sunt în pachetul JA-opțional)

Concepte

Cercetare și dezvoltare
Ciclul de viață a produsului
Aspecte demografice
Public țintă
Marketing
Cercetare de marketing
Cei 4 "P" ai marketingului

Abilități

Analiza informațiilor
Lucru în echipă
Luarea deciziilor
Cercetare
Gaădire critică
Planificare

Sfaturi de predare

Scrieți conceptele cheie pe tablă sau îndrumați elevii către glosarul de la sfârșitul manualului elevului

Tim pentru introducere:

5 minute

Sfaturi de predare

Ghidul de strategie al Competiției JA Titan, localizat în Manualul elevului, oferă informații importante care vor ajuta elevii să dezvolte strategii pe parcursul simulării pe calculator. Recomandăm ca elevii să se familiarizeze cu Ghidul. Scoateți în evidență textul adecvat temelor abordate în această lecție și rugați elevii să revadă informațiile legate de următoarea sesiune.

Concepte cheie:

Ciclul de viață al produsului: Traseul parcurs de un produs de la lansarea pe piață, la creștere, maturitate, până la declin.

Cercetare și dezvoltare: dezvoltarea și îmbunătățirea produselor, activităților și serviciilor.

Prezentare

Introducere

Întâmpinați elevii prin a le ura bun venit, împărțiți manualele elevului și cartonașele cu nume. Amintiți-le, pe scurt, trimestrele simulării pe calculator JA Titan pe care le-ați parcurs în sesiunea precedentă. Explicați-le că pe parcursul sesiunii patru vor continua simularea pe calculator după ce vor învăța despre cercetare și dezvoltare și marketing. Pe parcursul sesiunii patru vor avea de luat 4 decizii pentru fiecare trimestru: preț, produs, cercetare și dezvoltare, marketing.

Reamintiți-le elevilor că în sesiunea șapte vor participa în Competiția JA Titan. Companiile elevilor vor putea pune în aplicare și dezvolta strategiile lor în cadrul simulării pe calculator a JA Titan, în sesiunile patru și șase.

Cercetare și dezvoltare

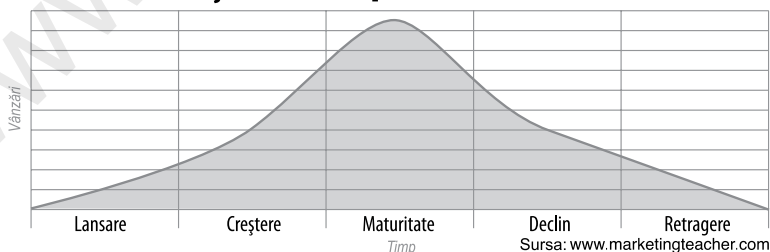
Spuneți-le elevilor de ce o companie apelează la cercetare și dezvoltare, lucru care duce la realizarea și îmbunătățirea activităților, produselor și serviciilor.

Explicați-le că cererea de lungă durată pentru un produs, depinde în cea mai mare măsură de produsul însuși și mai puțin de vânzător sau campania publicitară care acompaniază produsul respectiv. Este puțin probabil că un cumpărător nesatisfăcut de produsul dumneavoastră va continua să îl cumpere dacă va găsi un altul care să îi poată satisface dorințele în mai mare măsură, chiar dacă dumneavoastră îi faceți mai multă publicitate.

Pentru ca o companie să își mențină nivelul cererii crescut, ea investește bani în cercetarea de piață și dezvoltarea produselor pentru a îmbunătăți în continuu produsele și pentru a dezvolta unele noi.

Desenați pe tablă graficul de mai jos.

Ciclul de viață al unui produs



Adăugați notațiile pe măsură ce faceți introducerea fiecărui stadiu din viața unui produs. Întrebați elevii ce cred că se întâmplă cu profitul unei companii odată ce produsul atinge faza respectivă.

Desenați graficul curbă în formă de clopot pe măsură ce primiți răspunsurile clasei.

Explicați elevilor că evoluția unui produs de la lansarea sa pe piață, la creștere, maturitate și apoi declin este cunoscută ca "ciclul de viață al produsului". Menționați faptul că lungimea și înălțimea curbei variază în timp, în funcție de vânzări și profit.

Scoateți în evidență faptul că vânzările care arată un anumit nivel al profitului de-a lungul unei perioade de timp, sunt măsurate pe un grafic al "ciclului de viață al produsului".

Dacă ați adus materiale publicitare, acum este momentul să le prezentați elevilor. Rugați-i pe elevi să vă explice modul în care produse asemănătoare se pot diferenția. Puneți accent pe faptul că oricărui produs sau serviciu de pe piață i se poate desena un grafic, curbă în formă de clopot, pentru a vedea în care stadiu al ciclului de viață se află: un produs nou (lansarea), cel mai bine vândut produs (maturitate) sau când produsul este înlocuit cu unul mai bun (declin).

Întrebați elevii dacă vă pot spune metode prin care o firmă poate câștiga simpatia clienților la lansarea produsului. Acceptați orice propunere justificabilă, dar menționați faptul că orice firmă, înainte de a lansa un produs, investește fonduri considerabile în studii de piață, în timpul perioadei de lansare a produsului.

Explicați faptul că, foarte multe firme înainte de a crea un produs sau un serviciu de calitate, identifică mai întâi un segment de piață favorabil și apoi metode pentru a intra pe aceasta piață. Companiile își definesc caracteristicile potențialilor consumatori. Analiza populației și împărțirea ei în segmente, în scopul identificării unui anumit tip de consumator, poartă numele de demografie. Grupul de consumatori căutat poartă numele de public țintă ("țintă de piață").

Priviți posterul "Generatorul holografic" împreună cu elevii, explicați-le ce înseamnă ciclul de viață a unui produs și determinarea indicatorilor demografici ai unei piețe pentru a crea un produs sau pentru a îmbunătăți unul deja existent, totul făcând parte din activitatea de "Cercetare și dezvoltare".

Activitatea de Cercetare și dezvoltare

Rugați elevii să deschidă la pagina 3 în manualul lor de lucru.

Fiecare grup în parte va trebui să identifice trei produse care au fost îmbunătățite de-a lungul timpului și să le noteze în spațiile din manualul de lucru. Oferiți elevilor niște exemple pentru început.

- Telefoane (fixe și mobile)
- Formate muzicale (CD-uri sau MP3-uri)

Întrebați fiecare grup ce produse a identificat și notați-le pe tablă.

Rugați fiecare grup să aleagă câte un produs de pe tablă, aveți grijă ca fiecare grup să își aleagă un produs diferit.

Concepte cheie

Demografie:

Caracteristicile populației și segmentarea acesteia, în special pentru a identifica consumatorii țintă.

Cercetarea de marketing:

strângerea și evaluarea datelor referitoare la preferințele consumatorilor pentru produse și servicii.

Public țintă: Un grup specific de consumatori la care o companie vrea să ajungă

Timp pentru activitatea de C&D:

15 minute

Precizați-le elevilor să noteze în spațiile aflate în manualul de lucru, la pagina 3, modalitatea în care produsul a fost îmbunătățit și pașii urmați de către firmă pentru a efectua respectivele îmbunătățiri. Au discutat elevii cum producătorul a sesizat nevoia pentru îmbunătățirea produsului și cum a testat ideile sale? Lăsați grupurilor 5 minute timp de gândire.

Rugați elevii să prezinte clasei ideile lor. Rugați fiecare reprezentant al grupului să identifice un produs și apoi să citească lista cu pașii care trebuie urmați pentru a-l îmbunătăți. După ce toate grupele au prezentat, spuneți-le faptul că ceea ce ei tocmai au realizat este un plan de cercetare și dezvoltare. Un astfel de plan include în mod normal pașii ce trebuie urmați de o companie pentru a-și dezvolta sau îmbunătăți un produs.

Cereți elevilor să descrie modul în care majoritatea companiilor determină potențiale piețe de desfacere și cum reușesc să se adreseze acestor segmente. După câteva răspunsuri puneți accent pe faptul că orice companie trebuie să facă cercetări de piață, evaluând totodată date despre preferințele potențialilor consumatori pentru produsele și serviciile lor.

Puneți următoarele întrebări:

- ***În care punct al ciclului de viață al unui produs o companie ar trebui să demareze un studiu de piață.***

⇒ **Răspuns:** Oricând. Este critic ca o astfel de activitate să fie pornită la lansarea produsului pe piață în scopul formării unei imagini cât mai cuprinzătoare a stării în care se află piața de desfacere pentru a își asigura vânzările. Este important în timpul creșterii pentru a o menține. Se poate folosi și în timpul maturității pentru a vedea de ce se schimbă o piață și cum ar trebui un producător să își schimbe produsul astfel încât să îl mențină mai mult pe piață. Un studiu de piață poate fi util și în momentul în care produsul a ajuns în faza de declin, în acest fel producătorul realizează dacă ar trebui să creeze un nou produs sau să relanseze produsul actual pe o piață nouă.

- ***Cui îi sunt utile studiile de piață.***

⇒ **Răspuns:** Studiile de piață sunt demarate de companii, dar și de școli, politicieni, spitale și librării. De fapt, orice tip de organizație poate avea nevoie de informații legate de zona demografică în care operează, din motive diferite. În general, un studiu de piață are ca scop determinarea opiniilor unor consumatori în legătură cu bunuri, servicii, atitudini și convingeri.

- ***Prin ce metode este realizat un studiu de piață.***

⇒ **Răspuns:** Focus grupurile reprezintă o metodă comună prin care o companie poate aduce împreună un grup de oameni pentru a discuta opțiunile acestora. O altă metodă este sondarea opiniei, cum ar fi spre exemplu chestionarea oamenilor în fața unui magazin pentru un sondaj politic. Chestionare trimise prin poștă, administrate prin telefon sau care pot fi completate prin intermediul internetului sunt alte tehnici prin care se pot aduna informații.

Marketing

Definiți marketing-ul ca fiind totalitatea proceselor implicate în lansarea unui produs pe piață: planificarea și execuția proiectului produsului, stabilirea prețului, distribuirea și promovarea. Cu alte cuvinte tot ceea ce se întâmplă între producția și vânzarea bunului.

Explicați faptul că nu este suficient să ai un produs sau un serviciu bun. Serviciul sau bunul economic pe care îl produci trebuie să fie accesibil cumpărătorului, să îi fie alocat un preț corespunzător și competitiv, și trebuie să beneficieze de promovare pentru a aduce un profit viitor. Marketing-ul este asociat cel mai adesea cu procesul de advertising (promovare), în timp ce advertising-ul este o parte importantă a marketingului, una din multitudinea de componente. Este deosebit de important ca toată lumea să perceapă marketingul drept totalitatea proceselor ce au loc între producție și cumpărare.

O metodă eficientă de a înțelege acest proces este folosindu-vă de cei "4 P" ai marketingului: produs, preț, plasare (place) și promovare.

- Un produs trebuie să fie dorit de către consumatori, trebuie să se ridice la nivelul așteptărilor acestora în ce privește prețul și calitatea. Rugați elevii să vă sugereze modalitățile pe care le-ar folosi pentru a identifica nevoile și dorințele consumatorilor.
- Potrivit celor discutate în prima sesiune, determinarea prețului este vitală pentru succes. Prețul trebuie să acopere costurile producției și operațiilor adiacente pentru a atinge punctul de echilibru (pragul minim de rentabilitate). Chiar dacă prețul trebuie să fie peste acest punct de echilibru, dacă acesta este mult prea mare, produsul devine inaccesibil financiar.
- Locul este, de asemenea, o componentă importantă a marketingului. S-ar putea să fi auzit de formularea "Location. Location. Location" (amplasare, amplasare, amplasare), care se aplică la vânzarea de locuințe. Se poate spune că aceasta este valabilă și pentru afaceri, locația poate determina modul în care veți distribui produsul, de exemplu produsul poate fi furnizat în cantități mici unor magazine locale, prin internet, prin intermediul magazinelor virtuale sau catalogelor prin poștă.
- Promovarea determină adesea succesul unui produs pe piață, în condițiile în care consumatorul nu va cumpăra un produs dacă nu îi este cunoscut.

Activitatea de Marketing

Împărțiți clasa în grupele pe care le-ați stabilit pentru simularea JA Titan. Spuneți-le că, în continuare, vor concepe o campanie de promovare a produsului. Fiind unul dintre cei "4 P", promovarea este foarte importantă pentru această fază a programului.

Rugați elevii să își deschidă manualele de lucru la pagina 3. Desemnați pentru fiecare grup un produs diferit pe care urmează să-l promoveze: mașini sport, burger, pantofi sport, canapea, DVD, jachetă, telefon mobil sau un produs de înșănătoșire a părului.

Concepte cheie

Marketing: proces de planificare și execuție a proiectului, stabilirea prețului, distribuției și promovării unui produs.

Cei 4 P ai marketingului: produs, preț, plasare și promovare.

Sfaturi de predare

Se recomandă ca, componența grupurilor să rămână aceeași pe parcursul simulării pe calculator a JA Titan; totuși, dacă este cu adevărat necesar, rugați profesorul să vă ajute cu grupele. Timp pentru activitatea de marketing 20 de minute

Rugați elevii să scrie produsul ales în spațiul aferent de la pagina 4 din manualul de lucru.

Folosindu-se de instrucțiunile din manualul elevului, elevii vor construi un plan de promovare.

1. Creați o fișă de descriere a produsului pe care îl alegeți pentru fiecare dintre grupe; această descriere trebuie să includă cel puțin 4 calități.
2. Redenumiți produsul, explicați în mod rațional de ce ați ales numele respectiv.
3. Identificați două grupuri de consumatori care credeți că vor fi atrase de produsul dumneavoastră. Explicați de ce ați ales categoriile respective.
4. Desemnați șase metode potențiale de advertising. Apoi, selectați trei dintre acestea pe care le-ați folosi pentru produs și oferiți motive specifice pentru folosirea lor.

Plimbați-vă printre elevi, pentru a putea veni în ajutorul lor dacă este nevoie.

Rugați fiecare grup să își aleagă un reprezentant care să prezinte în fața clasei 3 elemente esențiale ale planului lor. Discutați eventuale elemente interesante și încurajați elevii să pună întrebări reprezentanților grupului în legătură cu planul lor.

Sumar și recapitulare

Rugați elevii să repete cei "4 P" (produs, preț, promovare și plasare).

Întrebați de ce este marketingul un lucru atât de important pentru produs.

Identificați și explicați aspecte adiționale legate de modul în care cercetarea și dezvoltarea funcționează în afaceri.

În JA Titan, asemenea unei afaceri reale, cercetarea și dezvoltare, precum și marketingul sunt acțiuni ce au efecte benefice în mai multe perioade de timp. O investiție consistentă în marketingul Holo-Generatorului duce imediat la creșterea consistentă a vânzărilor dar, spre deosebire de cheltuielile cu marketingul, o singură investiție în cercetare și dezvoltare duce la creșterea vânzărilor timp de mai multe trimestre. Este dificil în a-i ajunge din urmă pe acei competitori care deja au investit în cercetare și dezvoltare. Companiile elevilor trebuie să ia în calcul investirea cât mai din timp în cercetare și dezvoltare, în marketing în mod constant, în strategiile lor din Competitia JA Titan din sesiunea șapte.

Amintiți-le elevilor că pe parcursul sesiunii următoare vor putea să ia decizii referitoare la preț, produs, cercetare și dezvoltare și marketing, cu ajutorul Simulării pe calculator JA Titan.

Mulțumiți încă odată elevilor pentru participare și strângeți manualele de lucru ale elevilor și cartonașele de nume și dați-le profesorului să le păstreze.

Planul activității:

Introducere

- Salutați elevii și recapitulați rezultatele din competiția Titan din sesiunea anterioară.
- Distribuți elevilor manualele de lucru

Activitatea de cercetare și dezvoltare

- Introduceți cercetarea și dezvoltarea, ciclul de viață a produsului și termenii de demografie și țintă de piață
- Împărțiți clasa în echipele care formează companiile din simularea Titan
- Cereți echipelor să identifice produsele care au fost îmbunătățite de la lansarea lor pe piață

Activitatea de marketing

- Introduceți termenii de marketing și cei 4P ai marketingului.
- Cereți fiecărui grup să prezinte și să explice componentele unui plan de marketing.
- Cereți grupurilor să completeze planul lor de marketing

Sumar și recapitulare

- Reluați conceptele de cercetare și dezvoltare cu elevii
- Reluați conceptul de marketing și cei 4 P ai marketingului

www.jaromania.org

Noutăți – Simularea

Descriere

Elevii vor învăța să ia decizi legate de cercetare și dezvoltare și marketing în cadrul simulării computerizate JA Titan

Obiective

Elevii vor putea să ia decizii pertinente legate de cercetare și dezvoltare și marketing

Pregătire

Recapitulați sesiunea și lista materialelor. S-ar putea să doriți să veniți mai devreme în clasa în care urmează a se desfășura sesiunea pentru a vă asigura că toate materialele necesare sunt pregătite.

Înainte de vizită la clasă, alegeți simularea începută în sesiunea doi. Elevii vor continua această simulare în timpul sesiunii. Permiteți luarea tuturor deciziilor mai puțin investiția de capital și caritatea. Veți continua să încheiați etapele manual.

Folosind modelele incluse în pachetul JA Titan, creați suficiente formulare de decizie – Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare și Marketing pentru fiecare afacere.

Fiți pregătit să conduceți elevii prin perioada patru, cinci și șase a simulării JA Titan. Ar putea fi necesară schimbarea parolelor de elev.

Timp recomandat

În general, această activitate durează în jur de 45 de minute. Cereți profesorului să monitorizeze durata activității.

Materiale

- 1 Afș Junior Achievement
- 32 Manualul elevului
- 32 Cartonașe de nume
- 32 Creioane sau pixuri (neincluse în pachet)
- 1 Afș "Holo-Generator"
- 1 fișă de decizie – Preț
- 1 fișă de decizie – Producție
- 1 fișă de decizie – Cercetare și Dezvoltare
- 1 fișă de decizie – Marketing

Concepte

Cercetare și dezvoltare
Ciclul de viață a unui produs
Demografie
Ținta pe piață
Marketing
Cercetare de piață
Cei patru P ai marketingului

Abilități

Analiza informației
Munca în echipă
Luarea de decizii
Cercetare
Gandire critică
Planificare

Sfat pentru predare

Pentru toți cei care învață scrieți termenii cheie pe tablă sau amintiți elevilor că toți termenii pot fi găsiți în glosarul aflat la sfârșitul manualului de elev

Timpul dedicat introducerii:

10 minute

Timpul dedicat activității de simulare computerizată

30 minute

Sfat pentru predare

Printați rapoartele de companie și industrie JA Titan din faza a 3-a a simulării. Astfel aceste date le vor fi mai ușor accesibile elevilor în etapa a 4-a.

Prezentare

Introducere

Distribuiți manualul de lucru elevilor și cartonașele de nume. Distribuiți fiecărei afaceri, fișele de decizie pentru preț, producție, cercetare și dezvoltare, și marketing. Spuneți elevilor că în timpul sesiunii de azi vor lua decizii legate de preț, producție, cercetare și dezvoltare și marketing folosind simularea pe calculator JA Titan. Fișele de decizie îi vor ajuta pe elevi să analizeze rapoartele de companie și industrie pentru a putea lua decizii justificate.

Amintiți elevilor că și-au înregistrat numele de utilizator și parolele. Fiți pregătit să resetați parolele dacă este necesar.

Reamintiți elevilor că în timpul ultimei sesiuni au învățat despre cercetare și dezvoltare și marketing. Rugați-i să numească o reclamă care ar putea fi asociată cu produsul lor și să se adreseze clienților vizați de companiile lor. Cum ar putea ei determina dacă acest produs ar fi dorit. (prin cercetare și dezvoltare)

Spuneți elevilor că în timpul sesiunii de astăzi vor folosi tot ce au învățat despre cercetare și dezvoltare și marketing împreună cu celelate noțiuni învățate în sesiunea I, pentru a putea lua decizii corecte în simularea JA Titan.

Reamintiți membrilor echipelor că în timpul sesiunii VII își vor putea pune cunoștințele la încercare luând decizii în cadrul competiției JA Titan organizată între grupurile din clasă.

Activitate-Simularea pe calculator

Rugați-vă elevii să ia deciziile pentru perioada patru folosind fișa de decizie - Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare și Marketing. Echipetele trebuie fie să aibă la dispoziție rapoartele de companie și industrie printate, fie să intre pe contul lor de JA Titan și să vizioneze datele de acolo

Rugați elevii să ia în considerare ce au învățat în legătură cu setarea prețului și nivelurilor de producție în timpul sesiunii doi în etapele unu doi și trei. Cereți-le să își amintească ce au discutat în timpul sesiunii trei în legătură cu luarea unor decizii legate de cercetare și dezvoltare, cât și marketing. Companiile pot alege să ia decizii bazate pe aceste informații sau pot alege să experimenteze cu propriile strategii.

- Preț: Luați în considerare competiția și costurile de producție (pentru a găsi un punct de echilibru)
- Producția: Cea mai eficientă producție este de 80% din capacitatea fabricii (procentaj vizibil în cazul deciziei în cadrul simulării JA Titan).
- Cercetare și dezvoltare: Investiția de mare amploare în timpul unei etape a simulării va avea impact și asupra etapelor care urmează, dar investițiile constante vor mări efectul acestora
- Marketing: Luați în considerare investiția de-a lungul fiecărei etape.

JA Titan online

Rugați firmele să se conecteze și să apese cu mouse-ul pe JA Practice Competition (simulare de exercițiu).

Explicați elevilor funcțiile fiecărei componente a interfaței folosindu-vă de informațiile din ghidul simulării.

Rugați elevii să introducă deciziile lor legate de preț, producție, cercetare și dezvoltare și marketing, pentru a patra perioadă. Fiecare companie ar trebui să ia o decizie fără să a divulga celorlalte afaceri alegerea făcută.

Închideți manual perioada patra și examinați rezultatele împreună cu grupurile de elevi, rugându-i pe aceștia să acceseze secțiunea Rapoartele de companie și de industrie din cadrul simulării. Dacă aveți la dispoziție o imprimantă, puteți să scoateți rapoartele pe hârtie pentru o analiză mai ușoară.

Rugați elevii să citească rapoartele, pentru a putea lua decizii în perioada cinci. Rugați elevi să ia deciziile pentru perioada cinci în aceeași manieră în care au făcut-o pentru perioada patru. Formularele de decizie pot fi folosite și pentru a lua decizii în perioada a doua.

Repețați și în perioada șase.

După ce toate companiile au luat o decizie, puteți permite opțiunile de cercetare și dezvoltare și marketing pentru următoarea perioadă, după care închideți manual sesiunea.

Rugați elevi să iasă din conturile lor.

Sumar și recapitulare

Discutați împreună cu elevii rezultatele simulării. Au reușit toate echipele să rămână pe același loc în toate cele trei perioade? Fără a-și divulga strategiile, rugați echipele să vă spună ce au modificat de-a lungul celor trei etape. Dacă scorul unei echipe a crescut sau a scăzut dramatic, ce a fost îmbunătățit sau cum ar putea fi îmbunătățită situație pentru sesiunea următoare? Ce ar dori să ajusteze pentru perioada finală?

Mulțumiți elevilor pentru efortul depus și participare. Explicați-le că în următoarea sesiune vor discuta despre Investiția de capital și despre Caritate

Adunați manualele elevilor, fișele de decizie și cartonașele de nume, și lăsați-le în grija profesorului pentru a putea fi folosite în următoarea sesiune.

Sfat pentru predare

Dacă vă mai ramane timp la clasă puteți alege să creșteți numărul de etape ale simulării JA Titan. Poți face aceasta din timp, setând numărul de trimestre la un număr mai mare decât cel sugerat, nouă, sau poți ajusta numărul în timpul competiției.

Timpul acordat sumarului și recapitulării:

5 minute

Planul sesiunii

Introducere

- Recapituțați Cercetarea și dezvoltarea și marketingul
- Amintiți elevilor de sesiunea II și de simularea computerizată JA Titan

Activitate

- Rugați grupurile de elevi să ia decizii în cele trei perioade folosindu-se de informațiile din manualul elevului, fișele de decizie și Rapoartele de comanda și industrie.

Sumar și recapitulare

- Recapituțați Simularea computerizată JA Titan
- Spuneți elevilor că în următoarea sesiune vor fi introduse și conceptele de Investiție de capital, Caritate și Marketing și efectul acestora asupra unei afaceri.
- Multumiți elevilor pentru participarea lor

Fă o investiție

Descriere

Elevii vor învăța să ia decizii legate de investiția de capital și modalitatea de promovare a creșterii afacerii prin investiție de capital și vor înțelege de ce companiile decid să facă acte de caritate.

Obiective

Elevii vor putea să:

- Înțeleagă diferența dintre modurile în care fiecare afacere folosește investiția de capital;
- Ofere recomandări în legătură cu investiția de capital bazându-se pe parametrii dați.
- Definească activitatea de caritate și să explice de ce companiile iau decizia de a împărți resursele lor.

Pregătire

Revedeți activitatea și verificați lista materialelor. În felul acesta, puteți determina de ce materiale aveți nevoie pentru programul din ziua respectivă.

Rugați profesorul să vă recomande ce elevi ar fi potriviți pentru a forma un comitet de investitori.

Timp recomandat

Pentru desfășurarea acestei activități sunt recomandate 45 de minute. Rugați profesorul să vă ajute să cronometrați timpul.

Materiale

- 1 banner Junior Achievement;
- 32 Manualul elevului;
- 32 Cartonașe de nume;
- 32 pixuri sau creioane (nu sunt incluse în setul de materiale furnizat de JA Titan);
- 1 Poster Holo Generator.

Concepte

Managementul afacerii
Marketing
Caritate

Abilități

Cercetare
Analiza datelor
Abilități de matematică
Analiza informațiilor
Gândire critică
Luarea deciziilor
Lucru în echipă

Sfaturi de predare

Pentru cei ce învață scrieți termenii cheie pe tablă sau direcționați elevii la Glosarul de la sfârșitul Manualului elevului. În cazul în care doriți să petreceți mai mult timp alături de elevii această sesiune este urmată de o oportunitate suplimentară învățare. Profesorul poate să aleagă să prezinte această sesiune dacă timpul îi permite acest lucru.

Tim pentru introducere:

5 minute

Concepte cheie

Investiție de capital

- bani folosiți pentru construcția unor clădiri, unelte sau mașini în scopul producerii unor bunuri sau servicii.

Flux de numerar

- cantitatea de bani care intră și iese dintr-o afacere, în timpul afacerilor regulate.

Sfaturi de predare

Ghidul de strategie al Competiției JA Titan, localizat în Manualul elevului, oferă informații importante care vor ajuta elevii să dezvolte strategii pe parcursul simulării pe calculator. Recomandăm ca elevii să se familiarizeze cu Ghidul.

Scoateți în evidență textul adecvat temelor abordate în această lecție și rugați elevii să revadă informațiile legate de următoarea sesiune.

Investiția de capital

Tim pentru activitate

45 minute

Prezentare

Introducere

Întâmpinați elevii prin a le ura bun venit. Explicați-le că, până în momentul de față, au avut de a face cu investiții care implicau sume de bani relativ mici. Bani consumați până în acest punct au provenit din investiția inițială sau din fondurile produse din vânzarea generatorului holografic. Definiți fluxul de numerar ca fiind acele fonduri care intră și ies din afacere în timpul operațiunilor curente ale unei astfel de organizații.

Explicați elevilor că în acest moment le va fi dată posibilitatea luării unei decizii care pentru a fi aplicată va necesita fonduri substanțiale și, deci, va crește rata fluxului de numerar. În concluzie, elevii vor fi nevoiți să convingă un comitet de investitori, să investească o sumă în afacerea lor. Întrebați elevii cum ar proceda ei.

Scrieți toate răspunsurile pe tablă.

Explicați faptul că investitorii pot fi acționari, deținători de obligațiuni sau instituții financiare. Bani investiți de aceștia poartă numele de capital de investiții, bani plătiți pentru cumpărarea clădirilor, uneltelor sau mașinilor necesare creării bunurilor și serviciilor. Folosiți posterul "Generatorul Holografic" pentru a defini conceptul de investiție de capital.

Întrebați-vă elevii de ce aceștia ar dori să-și mărească capitalul investit pentru afacerile lor. Notați răspunsurile lor pe tablă. Un motiv ar fi creșterea capacității de producție, în scopul fabricării unui număr mai mare de generatoare holografice, acest lucru însemnând nevoia de mai multe clădiri, unelte, echipamente.

Întrebați de ce investitorii ar trebui să aleagă să investească în afacerea lor.

Activitate - Investiția de capital

Distribuiți elevilor manualele de lucru și cartonașele de nume.

Împărțiți clasa în grupele de lucru Simularea JA Titan și rugați elevii să deschidă manualele la pagina 5.

1. Revizuiți instrucțiunile din manualul de lucru cu elevii și explicați faptul că fiecare grup va fi responsabil să facă o prezentare, care să cuprindă minim patru motive pentru care investitorii ar trebui să le ofere capitalul de investit. Acordați fiecărei grupe în parte 10 minute pentru a își completa activitatea din manualul de lucru și încă 4 minute pentru a-și pregăti prezentarea.
2. Explicați-le faptul că o prezentare bine pusă la punct este vitală asigurării unui capital de investiții. Dacă aveți experiență cu astfel de activități, oferiți elevilor dumneavoastră informații în legătură cu acest proces.

3. În grup discutați fișa de activitate. Fie selectați câte o persona din fiecare grup, fie rugați fiecare grup să își desemneze un reprezentant, pentru a jucă rolul membrilor comitetului. Aranjați niște scaune pentru membrii comitetului.
4. Rugați membrii comitetului să ia loc și oferiți-le următoarele instrucțiuni:
 - a. Roagă fiecare membru al comitetului să își deschidă manualul de lucru la pagina 6, pentru a citi "Instrucțiunile adresate comitetului de investiție". Explicați-le faptul că rolul comitetului va fi să determine cât de mult din capitalul lor limitat va putea fi investit în fiecare afacere.
 - b. Rugați comitetul să aleagă un președinte. Rugați președintele să deschidă manualul de lucru la pagina 7 și să citească nota adresată președintelui; informați-l că rolul său este de a supraveghea comitetul, de a regiza prezentările și de a organiza procesul final de votare.
 - c. Fiți siguri că unul din membrii comitetului ține cont de trecerea timpului. Nici una dintre prezentări nu poate fi mai lungă de 4 minute.
5. Rugați clasa să păstreze liniștea pe parcursul prezentării și în timpul în care comitetul ia decizia finală.
6. După ce toate grupurile și-au făcut prezentarea, rugați comitetul să își prezinte decizia. Acordați comitetului câteva minute de gândire. Rugați apoi comitetul să anunțe rezultatele.

Odată anunțată decizia rugați comitetul să se întoarcă la grupul lor. Rugați elevii să vă spună de ce au făcut alegerea respectivă. Consideră că decizia lor a fost cea mai bună având în vedere limitele impuse de instrucțiuni?

Activitate caritabilă

Explicați elevilor faptul că în ceea ce urmează se vor focaliza asupra conducerii unei activități comunitare, familiarizându-se cu costurile și beneficiile unei astfel de activități. Explicați faptul că multe afaceri aleg să facă parte din comunitatea locală, sau se implică în activități la o scară mai largă prin caritate, efort prin care se caută îmbunătățirea modului de viață a unei comunități/grup social, prin fonduri materiale, monetare sau timp. Folosiți posterul "Generatorul Holografic" pentru a defini acest concept mai bine.

Întrebați elevii dacă ei cunosc o afacere care este implicată în caritate, în ce fel și cine anume a beneficiat în urmă activităților respective.

Rugați elevii să deschidă manualele la pagina 8 și să citească următorul scenariu:

- Când afacerea mergea bine compania s-a angajat într-un program de asistare a școlilor locale, donând o mică parte din profitul firmei. Acum, când profiturile au scăzut, departamentul de finanțe sfătuiește conducerea companiei să renunțe la implementarea programului.

Sfaturi pentru predare

Se recomandă ca componența grupelor să rămână aceeași pe parcursul simulării pe calculator a JA Titan. Dacă este totuși necesar, cereți ajutorul profesorului în reorganizarea grupurilor. Dacă sunt prezenți mai puțin de 12 elevi (sau prea puțini elevi pentru a forma un comitet de analiză a investițiilor) profesorii/voluntarii pot face parte din comitetul de analiză a investițiilor.

Activitatea de caritate

Timp

10 minute

Concepte cheie

Caritate: donație care are ca scop îmbunătățirea calității vieții umanității

- Ce responsabilitate aveți față de angajați? Clienți? Acționari? Comunitatea voastră?

Oferiți-le elevilor 5 minute timp de gândire, în care să discute scenariul și să ajungă la o decizie. Rugați fiecare grup să își aleagă un reprezentant care să prezinte decizia.

Observați diferențele dintre decizii și întrebați elevii de ce au ajuns la aceste concluzii.

Sumar și recapitulare

Dacă este posibil identificați și explicați modul în care sunt luate deciziile legate de investițiile de capital în organizația dumneavoastră și de ce sunt atât de importante.

Rugați-i pe elevi să precizeze câteva din motivele pentru care aceștia ar dori să investească într-o afacere. De ce consideră acest pas a fi unul potrivit?

Întrebați elevii care consideră că sunt beneficiile aduse de activitatea de caritate a unei organizații. Dacă o afacere contribuie la bunăstarea comunității atunci această comunitate va privi compania într-o lumină mai bună? De ce?

Spuneți-le elevilor că pe parcursul sesiunii următoare vor putea să ia decizii de investire de capital și caritate (doar pentru versiunea online). Vor putea deasemenea să ia în continuare decizii privind prețul, producția, cercetarea și dezvoltarea și marketingul. Explicați-le că următoarea sesiune va finaliza competiția de exersare JA Titan.

Reamintiți-le elevilor că pe parcursul sesiunii finale, vor participa în Competiția JA Titan

Pentru a vedea cine va deveni JA Titan al Industriei. Explicați-le elevilor că sesiunile de dinaintea sesiunii finale îi vor învăța ce trebuie să facă pentru a câștiga, însă trebuie deasemenea să își dezvolte propriile strategii.

Mulțumiți elevilor pentru participare.

Strângeți manualele de lucru și cartonașele de nume și înmânați-le profesorului.

Planul sesiunii

Introducere

- Salutați elevii. Recapitulați sesiunea anterioară.
- Introduceți conceptele de investiție de capital și termenul de flux de numerar.

Activitatea de investiție de capital

- Distribuți manualele elevului și cartonașele de nume.
- Împărțiți clasa în grupele pentru simularea JA Titan.
- Cereți grupelor să dezvolte o prezentare pentru un comitet de analiză a investiției
- desemnați un elev din fiecare grup să fie unul dintre membrii comitetului de analiză
- Permiteți fiecărui grup să își facă prezentarea și comitetului să ia decizia
- Discutați decizia comitetului de analiză cu elevii

Activitatea de donație de caritate

- Introduceți conceptul de donație de caritate
- Grupurile de afaceri desfășoară activitatea de donație pentru caritate.
- Cereți celui desemnat de grup să prezinte decizia

Sumar și recapitulare

- Recapitulați conceptele de investiție de capital și donație în scop caritabil

Oportunități suplimentare de învățare:

Completați activitatea "pregătirea datelor" aflată la pagina 8 a manualului de lucru a elevului.

www.jaromania.org

Fă o investiție – Simularea

Descriere

Elevii vor învăța să ia decizii legate de Investiția de capital și caritate în cadrul simulării computerizate JA Titan.

Obiective

Elevii vor putea să:

- la decizii punând în aplicare cunoștințele lor legate de afacerea simulată
- Folosească ceea ce au învățat despre preț, producție, cercetare și dezvoltare, marketing, investiție de capital, pentru a lua decizii folosind simularea computerizată JA Titan

Pregătire

Recapitulați sesiunea și lista materialelor. S-ar putea să doriți să veniți mai devreme în sala în care urmează a se desfășura sesiunea pentru a vă asigura că toate materialele necesare sunt pregătite.

Fiți pregătit să conduceți elevii prin perioada șapte, opt și nouă a simulării JA Titan. Ar putea fi necesară schimbarea parolelor de elev.

Înainte de vizită la clasă, alegeți simularea începută în sesiunea doi. Elevii vor continua această simulare în timpul sesiunii. Permiteți luarea tuturor deciziilor din joc. Veți continua să încheideți etapele manual.

Folosind modelele incluse în pachetul JA Titan, asigurați suficiente formulare de decizie pentru: Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare, Marketing, Investiția de capital și Caritate, pentru fiecare afacere.

Timp recomandat

În general, această activitate durează în jur de 45 de minute. Solicitați profesorului să monitorizeze durata activității.

Concepte

Managementul afacerii
Marketing
Caritate

Abilități

Cercetare
Analiza datelor
Abilități de matematică
Analiza informațiilor
Gândire critică
Luarea deciziilor
Lucru în echipă

Materialle

- 1 Afiș Junior Achievement
- 32 Manualul elevului
- 32 Cartonaje de nume
- 32 Creioane sau pixuri (neincluse în pachet)
- 1 Afiș "Holo Generator"
- 1 Un set complet de fișe de decizie

Prezentare

Introducere

Distribuiți manualul de lucru al elevilor și cartonașele de nume. Distribuiți fiecărei afaceri fișele de decizie : Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare, și Marketing. Spuneți elevilor că în timpul sesiunii de azi vor lua decizii legate de preț, producție, cercetare și dezvoltare și marketing folosind simularea pe calculator JA Titan. Fișele de decizie îi vor ajuta pe elevi să analizeze rapoartele de companie și industrie pentru a putea lua decizii informate.

Amintiți elevilor că și-au înregistrat numele de utilizator și parolele. Fiți pregătit să resetați parolele dacă este necesar.

Reamintiți elevilor că în sesiunea anterioară au învățat despre rolurile investitorilor de capital și despre caritate. Rugați-i să identifice motivul pentru care investitorii ar putea dori să investească în afacerea lor cu Holo Generatoare. Întrebați de ce ar avea nevoie de bani de la un investitor, cum ar plăti investiția. Întrebați de ce ar alege o companie să investească în comunitatea locală prin acte de caritate, și cum ar face investiția respectivă.

Spuneți elevilor că în timpul sesiunii de azi vor exercita luarea deciziilor folosindu-se de simularea computerizată JA Titan. Pentru prima oară le va fi permis să ia decizii cu privire la toți factorii prezenți în simulare, în același timp trebuie să ia în considerare modul în care o decizie legată de o variabilă poate afecta o alta. Spuneți-le că vor putea găsi indicii importante în raportul companiei și industriei aflat în cadrul simulării JA Titan.

Activitate - Simularea pe calculator

Rugați-va elevii să ia deciziile pentru perioada patru folosind Fișa de decizie : Preț, Producție, Cercetare și Dezvoltare, Marketing, Investite de capital și Caritate. Echipele trebuie fie să aibă la dispoziție rapoartele de companie și industrie printate, fie să între pe contul lor de JA Titan și să vadă datele de acolo.

Rugați elevii să ia în considerare ce au învățat în legătură cu setarea prețului și nivelului de producție, a cheltuielilor cu cercetarea și dezvoltarea și marketingul. În timpul sesiunii doi și

Timp introducere

10 de minute

Simulare pe computer

30 de minute

Sfaturi pentru predare:

Dacă aveți timp disponibil puteți mări numărul de perioade la mai mult de nouă, cum este recomandat, înainte sau în timpul sesiunii.

Nu mai dați elevilor foi de decizie în perioada a noua, pentru a-și dezvolta propriile strategii

patru, în perioadele unu, doi, trei, patru, cinci și șase. Cereti-le să își amintească ce au discutat în timpul sesiunii trei în legătură cu luarea unor decizii legate de cercetare și dezvoltare, cât și marketing.

Amintiți elevilor că în timpul ultimei sesiuni vor participa la competiția JA Titan pentru a vedea cine va deveni JA Titan al Industriei. Explicați elevilor că sesiunile care o preced pe aceasta le oferă cunoștințe necesare câștigării acestei ultime faze, dar că, în același timp, vor fi nevoiți să își dezvolte propriile strategii pentru a progresa.

Sumar si recapitulare

La sfârșitul perioadei a noua, Competita JA Titan-Competitie de exercițiu se va închide. Recapitulați rezultatele împreună cu elevi. Rugați companiile să își spună opiniile legate de rezultatele de până acum. Cum și-ar putea îmbunătăți performanțele? Ce ar trebui să schimbe pentru sesiunea VII, când va avea loc competiția pentru titlul Titan al Industriei

Mulțumiți elevilor pentru participarea lor.

Adunați Manualele elevilor, fișele de decizie și cartonașele de nume, și lăsați-le în grijă profesorului pentru a putea fi folosite în următoarea sesiune

Planul sesiunii

Introducere

- Recapitulați: Investia de capital și caritatea
- Amintiți elevilor de simularea computerizată JA Titan

Activitate

- Rugați grupurile de elevi să ia decizii în cele trei perioade, folosindu-se de informațiile din manualul elevului, fișele de decizie și Rapoartele de companie și industrie.

Sumar și Recapitulare

- Recapitulați :Simularea computerizată JA Titan
- Spuneți elevilor că în următoarea sesiune,vor participa la competitia la clasă JA Titan pentru a determina cine va fi Titanul Industriei
- Mulțumiți elevilor pentru participarea lor

www.jaromania.org

Titanii Industriei – Competiția

Descriere

Folosind cunoștințele obținute în sesiunile precedente, elevii vor concura pentru a deveni Titanii industriei.

Obiective

Elevii vor fi capabili să:

- înțeleagă modul în care o decizie afectează performanțele unei afaceri;
- reacționeze la deciziile luate de alte afaceri.

Pregătire

Pregătiți simularea JA Titan "Titanii industriei" a celor 8 companii (în funcție de numărul de elevi) care concurează în simularea de 6 trimestre, fiecare secțiune încheindu-se după 5 minute (pentru mai multe detalii consultă "Ghidul simulării" din "Manualul elevului").

Dacă elevii completează pre-testul, pregătiți împreună cu profesorul post-testul. Răspunsurile se află la pagina a 4 a ghidului. Comparați rezultatele pre-testului cu cele ale post-testului și comunicați rezultatele reprezentanței locale JA.

Consultați-vă înainte cu profesorul cum se distribuie certificatele de absolvire la sfârșitul sesiunii. Verificați dacă ați semnat fiecare certificat și că ați scris corect numele elevilor. Rugați deasemenea profesorul să semneze certificatele.

Timp recomandat

Pentru această activitate sunt recomandate 45 de minute. Rugați profesorul să vă ajute cu cronometrarea timpului.

Materiale

- 1 banner Junior Achievement;
- Scrisoarea elevului;
- 32 Cartonașe de nume ;
- 32 pixuri sau creioane (nu sunt incluse în setul de materiale furnizate de Junior Achievement);
- 1 Licență on line JA Titan;
- 1 Poster Holo Generator.
- 32 Certificate de absolvire

Concepte

Preț
 Producție
 Marketing
 Cercetare și Dezvoltare
 Investiție de capital
 Caritate

Abilități

Lucrul în echipă
 Luarea deciziilor
 Interpretarea
 graficelor și a hărților

Tim pentru introducere

5 minute

Sfaturi pentru predare

Dacă vă rămâne timp în plus puteți adăuga mai multe trimestre-perioade competiției Titanii Industriei

Activitatea de simulare pe calculator

35 minute

Tim pentru sumar și recapitulare

5 minute

Prezentare

Introducere

Salutați elevii urându-le bun venit la acest ultim stadiu al programului JA Titan. Explicați-le că în cadrul acestei activități vor folosi tot ceea ce au învățat de-a lungul programului.

Scopul fiecărei afaceri este de a fi încoronată ca Titan al Industriei.

Rugați elevii să dea la pagina 10 din "Manualul elevului" pentru a revedea "Ghidul de Strategie al Competiției JA Titan". Spuneți-le elevilor să discute între ei despre strategia pentru a câștiga JA Titanii Industriei prin intermediul afacerilor lor.

Puneți la dispoziția elevilor fișe de lucru pentru decizii pe tot parcursul Competiției JA Titanii Industriei.

Activitate - Simularea pe calculator

Oferiți noile parole elevilor, dacă este cazul. Rugați fiecare companie să intre în conturile ei și să apese pe titlul JA Titan Challenge. Explicați-le faptul că au 5 minute în care trebuie să ajungă la o decizie pentru fiecare segment al simulării.

Nu le comunicați elevilor numărul perioadelor. Reamintiți-le elevilor faptul că își pot consulta rapoartele companiei și industriei, pentru a-și monitoriza propriile decizii și, în același timp, ca să analizeze și progresul competiției.

Încurajați-vă elevii să se folosească de "Ghidul de Strategie al Competiției JA Titan" aflat la pagina 9 a manualului de lucru.

Felicități câștigătorii "Titanii industriei".

Sumar și recapitulare

Odată ce ați concluzionat programul, revizuiți performanțele fiecărei afaceri. Întrebați elevii ce a mers bine, și ce nu. Ar mai schimba ceva din ce au făcut dacă ar putea participa din nou?

Din moment ce aceasta va fi vizita dumneavoastră finală, discutați cu elevii despre experiențele din cadrul acestor cursuri. Menționați că ați apreciat să lucrați atât cu ei, cât și cu domni profesorii.

Mulțumiți elevilor pentru participare și distribuiți certificate Junior Achievement și Scisoarea pentru elev. Rugați elevii să citească Scisoarea pentru elev pentru a afla mai multe despre oportunitățile de participare în programele Titan și Junior Achievement.

- Salutați elevii și recapitulați pe scurt sesiunea anterioară
- Urați-le bun venit la competiția JA Titan

Activitate

- Distribuți cartonașele de nume
- Rugați fiecare companie să intre în conturile ei și să apese pe titlul JA Titan Challenge.
- Explicați-le faptul că au 5 minute în care trebuie să ajungă la o decizie pentru fiecare segment al simulării
- Nu le comunicați elevilor numărul perioadelor
- Revedeți rapoartele de companie și de industrie cu elevii. Pe baza lor se va desemna Titanul Industriei și se va încheia competiția.

Sumar si recapitulare

- Recapitulați rezultatele competiției
- Felicități afacerea care a câștigat titlul de Titan al Industriei
- Distribuți certificatele de absolvire
- Mulțumiți elevilor pentru participare



Glosar

Caritate

Donație care are ca scop îmbunătățirea calității vieții umanității.

Cei "4 P" ai marketingului

Produs, plasare, preț și promovare.

Cercetare de piață

Acumularea de cunoștințe în scopul evaluării datelor pentru stabilirea preferințelor consumatorilor legate de un produs sau un serviciu.

Cercetare și dezvoltare

Procesul prin care sunt făcute cercetări pentru a determina eventuale posibilități de a îmbunătății un produs.

Ciclu de viață al unui produs

Progresia unui produs de la momentul în care a fost introdus până la maturitate și apoi declin.

Costuri fixe

Costuri care nu se schimbă indiferent de cantitatea în care este produs un bun.

Costuri variabile

Costuri care se schimbă în funcție de viteza procesului de producție sau cantitatea de bunuri.

Demografie

Analiza populației, și împărțirea ei în segmente, în scopul identificării unui anumit tip de consumator.

Flux de numerar

Cantitatea de bani care intră și iese dintr-o afacere, în timpul afacerilor curente.

Fenomenul de saturație/Legea randamentelor descrescătoare

Mărirea cantității de resurse variabile la aceleași resurse fixe, care se soldează cu o productivitate în scădere.

Investiția de capital

Bani folosiți pentru construcția unor clădiri, unelte sau mașini în scopul producerii unor bunuri sau servicii.

Marketing

Procesul de planificare și executare a proiectului unui produs, stabilirea unui preț, distribuirea și promovarea sa.

Punct de echilibru/prag minim de rentabilitate

Acel punct în care veniturile generate de vânzări egalează prețul producției.

Preț

Valoare în bani a unui bun sau a unui serviciu.

Producție

Procesul prin care sunt transformate resurse brute în bunuri care satisfac nevoile sau dorințele unor consumatori.

Publicul țintă/Țintă de piață

Un anumit grup demografic de care o firmă este interesată în scopul vânzării unui produs.

Resurse

Un lucru de valoare care satisface o nevoie.

Investește în Educație!



O abordare practică și modernă

Programe Learning by Doing

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

Categoriile de programe

Educație economică
Educație antreprenorială
Educație financiară
Educație ptr. orientare profesională

Competiții

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

Proiecte

Innovation Camp
Job Shadow Day

Evenimente

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

Junior Achievement online

www.ja.org

www.ja-ye.org

www.jaromania.org

www.antreprenoriati.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
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