ЗАЩИТА ПРОЕКТОВ 6 класс

Цель: обучение умению публично выступать, отстаивать свои идеи и решения; доб­рожелательно вести дискуссию; самостоятельно оценивать резуль­таты своей работы и работы товарищей.

Задачи:

- развитие деловых и ком­муникативных качеств;

- воспитание художественного вкуса, инте­реса к учению, познавательной потребности;

- обучение аргументировано отвечать на вопросы.

В классе выставлены изделия, выполненные учащимися по своим проектам. Столы составлены полукругом.

На доске плакат: «План - это важнейшее образование челове­ческой деятельности и такому «образованию» нужно приучать подрастающее поколение». (А.С. Макаренко)

Новые слова: бизнес, конкурентоспособность, менеджмент, маркетинг.

Плакат с критериями оценивания проектов.

Предусмотрено вручение дипломов 1,2 и 3 степеней за луч­шие работы. На столах тетради, ручки, карточки учета знаний.

За неделю до защиты учащимся было предложено посмотреть в словарях значение слов, записанных на доске, и приготовить краткие сообщения (5-7 мин.) по своим проектам, которые должны содержать:

* название темы проекта, ее обоснование;
* краткую историческую справку'(при необходимости);
* практическое назначение;
* краткую характеристику конструкции (изделия, услуги), ма­териалов, технологических приемов;
* краткий экономический расчет, примерную стоимость изде­лия;
* самоанализ результатов работы (что получилось, что не по­лучилось, в чем были затруднения, как выходил из положения).

Каждый учащийся получит по три отметки: за пояснительную записку (выставляет учитель), за практическую часть, за публич­ное выступление.

Урок проходит в виде беседы, дискуссии, анализа проделан­ной работы. Дискуссию организует и направляет учитель, задавая вопросы, предоставляя возможность учащимся высказаться, до­полняет новыми понятиями, чередуя беседу с выступлениями учащихся. Целесообразно заслушивать выступление двух-четырех человек подряд с близкой тематикой, чтобы было наглядно видно, какое изделие более конкурентоспособно, какая конструкция и технология более интересны и менее трудоемки, это позволяет провести сравнительный анализ изделий, заставляет учащихся бо­лее самокритично отнестись к себе, к своей работе. Отметки за практическую работу и публичное выступление выставляются по­сле коллективного обсуждения. у

Вводное слово учителя. Вы завершили вы­полнение творческих проектов и сегодня выносите их на обсужде­ние. Вы расскажете о своих трудностях, которые испытали в про­цессе работы, находках, удачных решениях; ответите на вопросы товарищей. Что получилось, а что не очень и почему?

Представьте себе, что вы решили заняться бизнесом. С чего начать? Какие изделия выбрать для изготовления и продажи на рынке? Будут ли они пользоваться спросом? Как вы считаете, что нужно сделать сначала: проанализировать ситуацию на рынке, а затем производить товар или наоборот?

Рынок. Прежде чем разворачивать деятельность, нужно изу­чить рынок. Одним из наиболее важных условий существования рынка является предпринимательская деятельность, мерой успеха которой является доход. Кроме рынка товаров, есть еще и рынок труда - рынок купли-продажи рабочей силы.

Бизнес \* система деловых отношений с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей участников сделки.

Продукция, которая отличается' от товаров конкурентов и жизненно необходима покупателю, называется конкурентоспособ­ной? ™ 1ЯРИI щ

В каком порядке идет воплощение замысла? Замысел - испол­нение ^упаковка - этикетка - культура продажи. Каким образом йлйяйт упаковка, этикетка, культура продажи на сбыт товаров?

По ходу дискуссии учитель предлагает учащимся объяснить смысл некоторых старинных поговорок русских купцов. Напри­мер: л/Ге возьмешь товаром, не возьмешь й обманом», «Ухороше­го товара не бывает накладу», «Дорожиться — товар залежится, продешевить — барышей не нажить».

Менеджмент - совокупность принципов, методов, средств' и форм управления. Это искусство управления.

Менеджер - человек, занимающийся управленческой дея­тельностью. Он должен быть образованным, разносторонним про- фессйоналом высокого класса. Одной из функций менеджмента является маркетинг.

Маркетинг - вид деятельности, направленной на удовлетво­рение потребностей человека. Главный лозунг маркетинга: кНе предлагать для продажи то, что производится, а производить Шд, что желает покупатель».Сущность маркетинга выражена в его основном девизе: «Найти потребность и удовлетворить ее».

- Шупить-то и дитя купит, а продать и дед намается», .^.так говорили в старину. Чтобы товар продать,, надо его похралить, сделать ему рекламу. Что же такое реклама? Какие сведения она должна содержать? Почему на рекламу тратят 0,5-7% средств от объема продажи?

Реклама состоит из четырех частей: краткого рекламного ло­зунга, заголовка; небольшого текста, раскрывающего основной смысл заголовка; информационного . текста й справочных сведе­ний" \* ЩЩг '■ " :

После того как все проекты будут представлены, учащиеся выбирают лучшие работы. Можно предложить им разработать рекламы к выбранным проектам. Это работа в группах по 3-4 че­ловека. При подведении итогов учащиеся перечисляют нравствен­ные качества, которыми должен обладать предприниматель, т.е. составляют портрет предпринимателя.

В заключение учитель вручает дипломы лучшим учащимся, выставляет отметки в дневники и журнал. Благодарит за урок и прощается с учащимися.