*Ngày soạn: 20/11/2023*

*Ngày dạy: 27/11/2023*

**TUẦN 13**

**CHỦ ĐỀ 4: RÈN LUYỆN BẢN THÂN**



Sau chủ đề này, HS:

-Nhận ra ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu cá nhân để có quyết định phù hợp.

-Lập được kế hoạch kinh doanh của bản thân phù hợp với lứa tuổi.

-Thể hiện được sự tự chủ trong các mối quan hệ trong đời sống và quan hệ trên mạng xã hội.

-Rèn luyện năng lực tự chủ, lập kế hoạch và tổ chức thực hiện, giao tiếp, hợp tác, giải quyết vấn đề; phẩm chất trách nhiệm, trung thực, nhân ái.

# TIẾT 1: SINH HOẠT DƯỚI CỜ

**TOẠ ĐÀM XU HƯỚNG TIÊU DÙNG CỦA GIỚI TRẺ HIỆN NAY**

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS:

-Thể hiện được ý kiến, quan điểm của mình vể việc tiêu dùng trong đời sống xã hội hiện đại.

-Chia sẻ được kinh nghiệm tiêu dùng của mình vể các khía cạnh như: các mặt hàng thường mua sắm, các kênh bán hàng uy tín, các cách mua sắm đạt hiệu quả,...

-**2. Năng lực:**

***- Năng lực chung:***

Giao tiếp, hợp tác, tự chủ, tự học, giải quyết vấn đề

***- Năng lực riêng:***

-Rèn kĩ năng thiết kế, tổ chức, đánh giá hoạt động.

**3. Phẩm chất:**

-Bổi dưỡng phẩm chất trách nhiệm.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với TPT, BGH và GV:**

-TPT chuẩn bị địa điểm, hệ thống âm thanh, phông nền và trang thiết bị khác phục vụ cho buổi toạ đàm.

-GV hướng dẫn lớp trực tuần chuẩn bị kịch bản toạ đàm, nội dung buổi toạ đàm *(những mặt hàng mà HS thường mua sắm, những kênh bán hàng uy tín, những thuận lợi và khó khăn khi mua sắm trên các kênh bán hàng trực tuyến, những kinh nghiệm để mua sắm hiệu quả,...).*

-Xác định mục đích, yêu cầu, nội dung của buổi toạ đàm:

+ Mục đích: Giúp HS biết được xu hướng mua sắm, tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và rút ra được những bài học kinh nghiệm để’ mua sắm, tiêu dùng hợp lí, hiệu quả.

+ Yêu cầu: Nội dung trao đổi ngắn gọn, thiết thực, dễ hiểu, sát với thực tiễn tiêu dùng của giới trẻ nói chung, HS THCS nói riêng hiện nay. HS được chia sẻ kinh nghiệm mua sắm, tiêu dùng hiệu quả.

+ Nội dung: Xu hướng mua sắm, tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và những điểm tích cực, chưa tích cực khi mua sắm trên các kênh bán hàng trực tuyến.

-Lập danh sách và mời khách mời tham gia buổi toạ đàm trước khi tổ chức toạ đàm ít nhất 1 tuần. Nêu rõ mục đích, yêu cầu và nội dung buổi toạ đàm để khách mời chuẩn bị.

-GV tư vấn cho HS lựa chọn các tiết mục văn nghệ, tranh ảnh, đoạn phim ngắn liên quan đến nội dung toạ đàm.

-Tư vấn cho lớp trực tuần chọn người dẫn chương trình và lập danh sách khách mời tham gia buổi toạ đàm.

**2. Đối với HS:**

-Lớp trực tuần xây dựng kịch bản cho buổi toạ đàm.

-Cử 1 HS dẫn chương trình (MC), tập dẫn chương trình buổi toạ đàm và chuẩn bị một số tiết mục văn nghệ.

-Chuẩn bị tranh ảnh, đoạn phim ngắn liên quan đến nội dung toạ đàm.

-Luyện tập các tiết mục văn nghệ liên quan đến chủ đề đã được phân công

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a. Mục tiêu:**

- Tạo hứng thú cho HS trước khi diễn ra buổi lễ chào cờ.

**b. Nội dung:**

-HS ổn định vị trí chỗ ngồi, chuẩn bị chào cờ.

**c. Sản phẩm:**

- Thái độ HS

**d. Tổ chức thực hiện:**

*- GV chủ nhiệm yêu cầu HS của lớp mình chuẩn chỉnh trang phục, ổn định vị trí, chuẩn bị.*

**B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC**

Hoạt động 1: Chào cờ, sơ kết thỉ đua tuần và phổ biến nhiệm vụ tuần mới

**a. Mục tiêu:**

-HS hiểu được chào cờ là một nghi thức trang trọng thể hiện lòng yêu nước, tự hào dân tộcvà sự biết ơn đối với các thế hệ cha anh đã hi sinh xương máu để đổi lấy độc lập, tự do cho Tổ quốc, có ý nghĩa giáo dục sâu sắc, giúp mỗi học sinh biết đoàn kết để tạo nên sức mạnh, biết chia sẻ để phát triển.

**b. Nội dung:**

-HS hát quốc ca.

-Tổng phụ trách hoặc BGH nhận xét.

**c. Sản phẩm:**

-Kết quả làm việc của HS và Tổng phụ trách.

**d. Tổ chức thực hiện:**

- HS điều khiển lễ chào cờ.

- Lớp trực tuần nhận xét thi đua.

- TPT hoặc đại diện BGH nhận xét bổ sung và triển khai các công việc tuần mới.

Hoạt động 2: Sinh hoạt theo chủ đề:

a. Mục tiêu:

-HS biết được quan điểm, xu hướng tiêu dùng của giới trẻ trong đời sống xã hội hiện đại.

-HS được chia sẻ kinh nghiệm tiêu dùng của mình**.**

**b. Nội dung:**

Quan điểm và xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay.

**c. Sản phẩm:**

-Thu hoạch của HS về quan điểm, xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay và những điều rút ra được về việc tiêu dùng hợp lí cho bản thân.

**d. Tổ chức thực hiện:**

-**Văn nghệ theo chủ đề** *(10 phút)*

-MC lớp trực tuần dẫn chương trình, giới thiệu tiết mục văn nghệ.

-HS lớp trực tuần biểu diễn 2 - 3 tiết mục văn nghệ.

-**Toạ đàm về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay** *(20 phút)*

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| -Khách mời và GV chủ trì toạ đàm lên sân khấu theo sự giới thiệu của MC.  -Khách mời và GV chủ trì toạ đàm theo kịch bản đã chuẩn bị.  - GV chủ trì khích lệ, động viên HS đặt câu hỏi với khách mời và chia sẻ quan điểm của mình xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay.  - GV chủ trì/ TPT tổng kết về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay: *Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay có nhiều điểm khác so với trước đây. Đặc biệt, với sự phát triển của công nghệ thông tin, việc mua sắm của giới trẻ trở nên tiện lợi hơn, nhanh hơn trên các kênh mua bán trực tuyến.* | -MC phát biểu đề dẫn về buổi toạ đàm.  -MC giới thiệu chủ trì buổi toạ đàm và các khách mời của buổi toạ đàm và mời người chủ trì lên điều hành buổi toạ đàm.  -HS xung phong đặt câu hỏi và chia sẻ quan điểm của bản thân.  - HS toàn trường lắng nghe. |

**ĐÁNH GIÁ**

-Đưa ra một số câu hỏi để thu thập được thông tin về những điều HS tiếp thu được sau khi tham gia buổi toạ đàm:

+ Giới trẻ nói chung, HS THCS nói riêng có xu hướng tiêu dùng như thế nào?

+ Nêu những điểm tích cực và chưa tích cực về xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay?

+ Theo em, giới trẻ nên tiêu dùng như thế nào cho hợp lí, hiệu quả?

+ Nêu cảm nhận và thu hoạch của em sau khi tham gia toạ đàm.

-TPT hoặc GVCN lớp trực tuần nhận xét chung về tinh thần thái độ tham gia các hoạt động của HS và những điều HS thu hoạch được. Biểu dương, khen ngợi sự chuẩn bị của lớp trực tuần và những HS, lớp tham gia tích cực vào các hoạt động.

**C. HOẠT ĐỘNG TIẾP NỐI**

-Yêu cầu HS chia sẻ những cảm xúc và suy nghĩ về xu hướng tiêu dùng hiện nay của giới trẻ với bạn bè, người thân.

-Yêu cầu HS tìm hiểu ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đối với việc mua sắm, tiêu dùng của con người

*Ngày soạn: 27/11/2023*

*Ngày dạy: 2/12/2023*

**TIẾT 2**. HOẠT ĐỘNG GIÁO DỤC THEO CHỦ ĐỀ

NỘI DUNG 1. NGƯỜI TIÊU DÙNG THÔNG THÁI

(1 tiết)

huống

**I. MỤC TIÊU:**

**1. Về kiến thức:**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS

-Nhận ra được một số hình thức tiếp thị, quảng cáo trong đời sống.

-Nhận ra ảnh hưởng của các yếu tố bên ngoài như tiếp thị, quảng cáo đến quyết định mua sắm của cá nhân và thể hiện được kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước những ảnh hưởng của chúng.

**2. Năng lực:**

**\* Năng lực chung:**

-Rèn luyện được năng lực tự chủ, hợp tác và giao tiếp, lập kế hoạch và tổ chức các hoạt động, phẩm chất trách nhiệm.

**\* Năng lực riêng:**

-Kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước những ảnh hưởng của chúng

**3. Phẩm chất:**

- HS chăm chỉ trong việc học chủ đề, trung thực, trách nhiệm, nhân ái

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1-Đối với giáo viên:**

-Một số video clip hoặc hình ảnh vể tiếp thị, quảng cáo.

-Máy tính, máy chiếu (nếu có).

**2-Đồi với học sinh:**

-Giấy trắng khổ A3 hoặc A4, bút chì, thước kẻ.

-Kinh nghiệm về những lần mua sắm của bản thần.

**III.TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG**

**a. Mục tiêu:**

**-** Giúp HS lấy được niềm cảm hứng, động lực trước khi vào bài học

**b. Nội dung:**

- HS xem một số video clip quảng cáo

**c. Sản phẩm:**

**-** Suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về những video clip quảng cáo này

**d. Tổ chức thực hiện:**

**Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**

-GV có thể cho HS xem một số video clip quảng cáo về mặt hàng nào đó. Sau khi xem,GV yêu cầu HS nêu những suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về những video clip quảng cáo này (chất lượng hình ảnh của video clip, nội dung quảng cáo, cảm xúc của em,...),

-GV cũng có thể cho HS chơi trò chơi “Nghe nhạc đoán quảng cáo”: GV cho HS nghe những đoạn nhạc quảng cáo quen thuộc và đoán xem đó là quảng cáo của sản phẩm nào.

**Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**

- HS làm việc cá nhân

**Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**

- Câu trả lời của HS

**Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**

-Kết thúc trỏ chơi, GVyêu cầu HS:

-Nêu cảm nhận về những hình ảnh, video clip vừa xem hoặc trò chơi vừa tham gia.

-Nêu suy nghĩ vể ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến người tiêu dùng.

-GV nhận xét và dẫn dắt vào bài học.

**B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC:**

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về ành hường của tiếp thị, quàng cáo**

**a. Mục tiêu**:

- HS nêu được các hình thức tiếp thị, quảng cáo trong sách giáo khoa và thực tiễn đời sống.

- HS nhận ra được ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu của người tiêu dùng.

- HS chia sẻ được việc mua sắm của bản thân và rút ra được những bài học kinh nghiệm về việc mua sắm do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

**b. Nội dung**:

- HS thể hiện hiểu biết, kinh nghiệm của bản thân về các hình thức tiếp thị, quảng cáo; ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu của nhận vật trong trường hợp điển hình và kể về một trương hợp mua sắm của bản thân do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

**c. Sản phẩm**:

- HS chia sẻ...

**d.Tổ chức hoạt động**:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  **Nhiệm vụ 1: chia sẻ về các hình thức tiếp thị, quảng cáo mà em biết.**   * -GV hướng dẫn HS thực hiện nhiệm vụ theo nhũng gợi ý sau:   + Em biết những hình thức tiếp thị, quảng cáo nào?  + Em có nhận xét gì về hình thức tiếp thị, quảng cáo đó?   * -Tổ chức cho HS chia sẻ trong nhóm vễ các hình thức tiếp thị, quảng cáo. * -Mời đại diện HS chia sẻ trước lớp về các hình thức tiếp thị, quảng cáo. * -GV nhận xét, giải thích và chốt lại một số hình thức tiếp thị, quảng cáo: Tiếp thị, quảng cáo là hoạt động gắn liền với cuộc sống hiện đại nhầm tiếp cận, giới thiệu đến người tiêu dùng những sản phẩm mới, phù hợp với nhu cẩu và thị hiếu của người tiêu dùng với các thông tín cơ bản về đặc điểm, cống dụng và những ưu điểm nổi bật của sản phẩm một cách nhanh nhất. Thông qua tiếp thị, quảng cáo, người tiêu dùng đến được với sản phẩm cần thiết một cách kịp thơi, đáp ứng nhu cầu của bản thân, đổng thời tiết kiệm được thời gian.   Hiện nay, có nhiều hình thức tiếp thị, quảng cáo như: tiếp thị, quảng cáo qua truyền hình và báo chí; tiếp thị quảng cáo qua mạng internet và các nền tảng mạng xã hội  (Tacebook, Youtube, Zalo, Instagram,...); tiếp thị, quảng cáo thông qua gửi emaiỉ, tin nhắn, gọi điện thoại; tiếp thị, quảng cáo thống qua tư vấn, nói chuyện trực tiếp; tiếp thị, quảng cáo thông qua tổ chức các sự kiện, các buổi ra mắt sản phẩm; tiếp thị, quảng cáo thông qua các chương trình khuyến mại;... Mỗi hình thức tiếp thị, quảng cáo này đểu có những ưu điểm nhất định và thường được sử dụng cho những đối tượng hoàn cảnh khác nhau. Với sự phát triển nhanh của công nghệ thống tin, các hình thức tiếp thị, quảng cáo tiếp cận người dùng một cách nhanh chóng và thường có sự kết nối với nhau, cùng ỉúc đưa thông tín vê một sản phẩm nhầm tác động đến thị hiếu người tiêu dùng trong khoảng thời gian ngắn nhất.  **Nhiệm vụ 2:** GV yêu cẩu HS chỉ ra hình thức tiếp thị, quảng cáo được nói đến và ảnh hưởng  của nó đối với nhân vật Hà trong tình huống của nhiệm vụ 2 (SGK - trang 30).  - Tổ chức cho HS thực hiện nhiệm vụ theo nhóm.  -Mời đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ. Yêu cầu HS trong lớp tập trung chú ý nghe các bạn trinh bày để nhận xét, bổ sung ý kiến.  -Gọi một số HS nhận xét và nêu những điểu rút ra được qua trường hợp mua sắm do ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.  -GV nhận xét, giải thích và chốt lại: Trong tình huống, nhân vật Hà đã tiếp nhận thông tín quảng cáo thông qua mạng xã hội và tiếp thị từ nhân viên bán hàng. Nguổn thống tin Hà nhận được khá phong phú, hấp dẫn. Tuy nhiên, việc mua sắm của Hà khống được như ý do một số nguyên nhân, như: chương trình quảng cáo hấp dẫn, thiếu kinh nghiệm mua sắm Online, tin tưởng hoàn toàn vào nội dung quảng cáo, khống tìm hiểu nguồn gốc, chất lượng của sản phẩm, khống quan tâm đến uy tín của nhà bán hàng mà lựa chọn ngay một sản phẩm đẹp mắt và giảm giá nhiều, không có giao kèo vê chất lượng với người bán hàng,... Do vây, để mua sắm không bị thất bai, mỗi chúng ta phải khắc phục được những nguyền nhân này.  **Nhiệm vụ 3**: Kể vễ một trường hợp mua sắm của em hoặc người thân do ảnh hưởng của  tiếp thị, quảng cáo.  -GV hướng dẫn và tổ chức cho HS thực hiện nhiệm vụ theo gợi ý:  +Sản phẩm mua sắm là gì ?  +Tiếp thị QC đã ảnh hưởng đến QĐ mua sắm ntn ?  +Mức độ hài lòng vớ SP đã mua ntn ?  +Bài học KN rút ra trong tường hợp mua sắm này là gì ?  -GV tổ chức cho HS chia sẻ trong nhóm. Sau đó mời đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ và yêu cầu HS lắng nghe bạn kể để rút ra bài học cho bản thần.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS làm việc cá nhân/ nhóm nhỏ  **Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**  - HS chia sẻ ....  **Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**  *-****GV phân tích, tổng hợp và kết luận Hoạt động 1****:* Có nhiều hình thức và nhiều kênh tiếp thị, quảng cáo các sản phẩm, hàng hoá nhầm giới thiệu đến người tiêu dùng một cách nhanh nhất, hấp dẫn nhất. Người tiêu dùng cần phải chủ động, bình tĩnh để tiếp nhận và phần tích thông tín tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng để mua sắm hiệu quả. Tránh trường hợp vội vàng tiếp nhận thông tin rổí quyết định mua sắm ngay. Điểu này có thể dẫn tới kết quả mua sắm khống được như ý hoặc hàng hoá mua vê không sử dụng được. | **1. Tìm hiểu về ành hường của tiếp thị, quàng cáo**  Người tiêu dùng cần phải chủ động, bình tĩnh để tiếp nhận và phần tích thông tín tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng để mua sắm hiệu quả. Tránh trường hợp vội vàng tiếp nhận thông tin rổí quyết định mua sắm ngay. Điểu này có thể dẫn tới kết quả mua sắm khống được như ý hoặc hàng hoá mua vê không sử dụng được. |

## **C.** HOẠT ĐỘNG LUYỆN TẠP

## Hoạt động 2: Thực hành kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hường của tiếp thị, quàng cáo

**a. Muc tiêu:**

- HS vận dụng được kiến thức, kinh nghiệm mới về ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo để đề xuất cách xử lí tình huống phù hợp.

- Củng cố hiểu biết về những tác động của tiếp thị, quảng cáo đến tâm lí mua sắm của khách hàng.

- Rèn được kĩ năng quyết định mua sắm, chi tiêu hợp lí trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

**b.Nội dung:**

HS vận dụng tri thức, kinh nghiệm mới đã tiếp thu ở hoạt động 1 để đề xuất và sắm vai ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo trong các tình huống.

**c.Sán phẩm học tập:**

- Đề xuất cách xử lí tình huống tiếp thị, quảng cáo phù hợp.

**d.Tổ chức hoạt dộng:**

|  |  |
| --- | --- |
| HOẠT ĐỘNG CỦA GV-HS | DỰ KIẾN SẢN PHẨM |
| Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ học tập -GV chia lớp thành các nhóm, yêu cầu HS đọc 4 tình huống trong SGK - trang 31, 32 và thảo luận để đưa ra cách xử lí từng tình huống.  -GV hướng dẫn HS thực hiện nhiệm vụ theo các gợi ý sau:  + Hình thức tiếp thị, quảng cáo nào đã được sử dụng trong mỗi tình huống? Ưu điểm của hình thúc tiếp thị, quảng cáo đó trong những hoàn cảnh cụ thể.  + Mặt hàng được tiếp thị, quảng cáo trong các tình huống là gì?  + Những thông tin tiếp thị, quảng cáo đưa ra; thông tin nào đáng tin cậy (hợp lí), thông tin nào không đáng tin cậy (vô lí)?  + Cách xử lí ở mỗi tình huống để đưa ra quyết định chi tiêu hợp lí.  -GV yêu cầu các nhóm xây dựng kịch bản, phân công các bạn sắm vai xử lí các tình huống theo phương án đã thống nhất trong nhóm.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  -HS sắm vai xử lí các tình huống trước lớp.  **Bước 3: Báo cáo kết qủa hoạt .**  -Đại diện các nhóm sắm vai xử lí các tình huống trước lớp. Các nhóm trong lớp quan sát, lắng nghe và có thể đề xuất cách xử lí khác.  **Bước 4: Đánh giá kết qủa. thực hiện nhiệm vụ học tập**  -Kết luận vể cách xử lí tình huống dựa vào kết quả hoạt động của HS.  -Nhận xét chung về tinh thần, thái độ tham gia hoạt động nhóm của HS. Động viên, khen ngợi những HS và nhóm HS tích cực, có kết quả hoạt động tốt. | 2. Thực hành kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hường của tiếp thị, quàng cáo |

## D. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

## Hoạt động 3: Rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước những ảnh hường của tiếp thị, quảng cáo

## a.Mục tiêu:

- HS vận dụng được những kiến thức, kinh nghiệm mới đã thu nhận được để rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

- Rèn luyện phẩm chất trách nhiệm, năng lực phân tích, phán đoán, thực hành, vận dụng cho HS.

**b.Nội dung:**

HS thực hiện chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo trong đời sống thực tế hằng ngày

c.Sán phẩm học tập:

**d.Tố chức thực hiện:**

-GVyêu câu và hướng dẫn HS thực hiện các nhiệm vụ sau:

-Thực hành rèn luyện kĩ năng ra quyết định chi tiêu trước những ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo để trở thành người tiêu dùng thông thái.

-Ghi lại minh chứng của quá trình rèn luyện (nhật kí, chụp ảnh, quay video clip,...) để chia sẻ trên lớp.

**TỔNG KẾT:**

-GV yêu cầu HS chia sẻ cảm xúc, những điểu học hỏi được sau khi tham gia các hoạt động.

*-Kết luận chung:* Tiếp thị, quảng cáo là hoạt động gắn liền với cuộc sống của con người và giữ vai trồ nhất định trong đời sống xã hội. Tiếp thị, quảng cáo có tác động lớn đến tâm ỉí mua sắm, quyết định tiêu dùng của con người. Để trở thành người tiêu dùng thông thái, mỗi người nên tiếp nhận và phân tích nộ í đung thống tin tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng, kiểm tra lại thông tín của sản phẩm cũng như uy tín của nhà bán hàng từ đó có những quyết định mua sắm phù hợp.

-GV nhận xét chung vễ tinh thần, thái độ học tập và lầm việc của HS. Tuyền dương, khen ngợi HS nhiệt tình, tích cực tham gia hoạt động và có nhiều đóng góp.

*Ngày soạn: 27/11/2023*

*Ngày dạy: 2/12/2023*

# TIẾT 3. SINH HOẠT LỚP

**Chia sẻ VỀ việc rèn luyện KĨ NĂNG RA QUYẾT ĐỊNH CHI TIÊU CỦA BẢN THÂN TRƯỚC TÁC ĐỘNG CỦA TIẾP THỊ QUẢNG CÁO**

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

-HS chia sẻ được những việc làm cụ thể để rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp của mình trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

-GV thu thập được thông tin phản hổi vẽ kết quả thực hiện hoạt động vận dụng của HS.

**2. Năng lực:**

***- Năng lực chung:***

+Giao tiếp, hợp tác, tự chủ, tự học, giải quyết vấn đề

***- Năng lực riêng:***

-Rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp của mình trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

**3. Phẩm chất:**

**-** Nhân ái, trung thực, trách nhiệm.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với GV:**

- Nội dung liên quan buổi sinh hoạt lớp.

- Kế hoạch tuần mới

**2. Đối với HS:**

- Bản sơ kết tuần

- Kế hoạch tuần mới.

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a. Mục tiêu:**

-Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen tiết SHL.

**b. Nội dung:**

**-** GV trình bày vấn đề, HS trả lời câu hỏi.

**c. Sản phẩm:**

**-** HS tiếp thu kiến thức và câu trả lời của HS

**d. Tổ chức thực hiện:**

- GVCN ổn định lớp và hướng HS vào tiết sinh hoạt lớp.

**B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC**

**Hoạt động 1: Sơ kết tuần**

**a. Mục tiêu:**

-Tổng kết được các hoạt động tuần cũ và đưa ra kế hoạch tuần mới.

**b. Nội dung:**

- Tổng kết và đưa ra kế hoạch tuần mới

**c. Sản phẩm:**

- Kết quả làm việc của ban cán sự lớp

**d. Tổ chức thực hiện:**

- GV yêu cầu ban cán sự lớp tự điều hành lớp , đánh giá và sơ kết tuần, xây dựng kế hoạch tuần mới.

**Hoạt động 2: Sinh hoạt theo chủ đề**

**a. Mục tiêu:**

-HS chia sẻ được những việc làm cụ thể để rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp của mình trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

**b. Nội dung:**

HS trong lớp chia sẻ về:

+ Những điều học hỏi được qua tiết Sinh hoạt dưới cờ vể nội dung “Xu hướng tiêu dùng của giới trẻ hiện nay”.

+ Nhũng việc đã làm để rèn luyện kĩ năng chi tiêu của bản thân trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

+ Những khó khăn cần khắc phục để hạn chế tác động của tiếp thị, quảng cáo đối với việc chi tiêu, mua sắm của bản thân.

**c. Sản phẩm:**

-K ết quả chia sẻ của HS.

**d. Tổ chức thực hiện:**

+ Ý kiến nhận xét của GV, các thành viên trong gia đình vễ những việc em đã làm,

+ Cảm xúc của em khi chi tiêu hợp lí trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

-GV yêu cầu HS trong lớp lắng nghe các bạn chia sẻ để học tập hoặc trao đổi kinh nghiệm.

-GV khen ngợi những HS đã thực hiện tốt việc rèn luyện kĩ năng ra quyết định chi tiêu của bản thân trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.