**TIẾT 13, 14 - TUẦN 13, 14**

NGƯỜI TIÊU DÙNG THÔNG THÁI (Tiết 1, 2)

(Thời lượng 02 tiết)

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

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

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

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

**2. Năng lực**

\* Năng lực chung:

- Năng lực tự chủ: Tự thực hiện những công việc hằng ngày của bản thân trong học tập và trong cuộc sống gia đình, chủ động, tích cực tham gia các hoạt động ở lớp, ở trường, cộng đồng.

- Năng lực giao tiếp và hợp tác: Xác định được mục đích giao tiếp và hợp tác, nội dung giao tiếp phù hợp với mục đích giao tiếp và nội dung hợp tác.

- Năng lực giải quyết vấn đề và sáng tạo: Phân tích được tình huống nảy sinh vấn đề, hình thành được những câu hỏi có tính khám phá cái mới trong vấn đề.

\* Năng lực đặc thù:

- Thực hiện được các nhiệm vụ với những yêu cầu khác nhau.

- Thể hiện được cách giao tiếp, ứng xử phù hợp trong các tình huống.

Thể hiện được chính kiến khi phản biện, bình luận về các hiện tượng xã hội và giải quyết mâu thuẫn.

- Đánh giá được sự hợp lí/chưa hợp lí của kế hoạch hoạt động.

**3. Phẩm chất**

- Nhân ái: Thể hiện sự quan tâm chăm sóc sức khoẻ thể chất và tinh thần không chỉ cho bản thân, người thân mà còn cho cộng đồng.

- Trung thực: Thành thật với bản thân, nhận thức và hành động theo lẽ phải.

- Trách nhiệm: Thể hiện được trách nhiệm trong tổ chức cuộc sống gia đình.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Giáo viên**

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

- Máy tính, máy chiếu (nếu có).

**2. 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**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Lớp | Thứ | Ngày dạy | Tiết | Sĩ số | HS nghỉ |
|  8A |  |  |  |  |  |
| 8B |  |  |  |  |  |
| 8C |  |  |  |  |  |
| 8D |  |  |  |  |  |

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a. Mục tiêu**

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

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

**b. Tổ chức thực hiện**

**Bước 1: 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: Thực hiện nhiệm vụ học tập**

- HS làm việc cá nhân

**Bước 3: Báo cáo, thảo luận**

- Câu trả lời của HS

**Bước 4: Kết luận, nhận định**

- 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 ảnh hưởng của tiếp thị, quảng 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. Tổ chức thực hiện**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: 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 hưởngcủa 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 củatiếp 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: Thực hiện nhiệm vụ học tập**- HS làm việc cá nhân/ nhóm nhỏ**Bước 3: Báo cáo, thảo luận** - HS chia sẻ....**Bước 4: Kết luận, nhận định** *-* ***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 ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo (Tiết 1)**Người tiêu dùng cần phải chủ động, bình tĩnh để tiếp nhận và phần tích thông tin tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng để mua sắm hiệu quả. Tránh trường hợp vội vàng tiếp nhận thông tin rồi quyết định mua sắm ngay. Điều này có thể dẫn tới kết quả mua sắm không được như ý hoặc hàng hoá mua về không sử dụng được. |

## C.HOẠT ĐỘNG LUYỆN TẬP

## 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

|  |  |
| --- | --- |
| 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: Thực hiện nhiệm vụ học tập**- HS sắm vai xử lí các tình huống trước lớp. **Bước 3: Báo cáo, thảo luận** - 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: Kết luận, nhận định** - 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 hưởng của tiếp thị, quảng cáo (Tiết 2)  |

## Hoạt động 2: Thực hành kĩ năng ra quyết định chi tiêu phù hợp trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng 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. Tổ chức thực hiện**

## D. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

## Hoạt động 3: Rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước những ảnh hưởng 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. 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 trò nhất định trong đời sống xã hội. Tiếp thị, quảng cáo có tác động lớn đến tâm lí 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 nội dung thông tin tiếp thị, quảng cáo một cách thận trọng, kiểm tra lại thông tin 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 về tinh thần, thái độ học tập và làm việc của HS. Tuyên dương, khen ngợi HS nhiệt tình, tích cực tham gia hoạt động và có nhiều đóng góp.

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**