Ngày soạn: 6/12/2024

**CHỦ ĐỀ 5: LÀM QUEN VỚI KINH DOANH**

***Thời gian thực hiện: 2 tiết (tuần 16,17)***

**I. MỤC TIÊU**

**1. Năng lực**

***\* Năng lực chung:***

- Giải quyết vấn đề và sáng tạo: Biết tự giải quyết nhiệm vụ học tập và các nhiệm vụ, công việc khác một cách độc lập, theo nhóm và thể hiện sự sáng tạo.

- Giao tiếp và hợp tác: Góp phần phát triển năng lực giao tiếp và hợp tác qua hoạt động nhóm và trao đổi công việc với giáo viên.

***\* Năng lực riêng:***

- Năng lực thích ứng với cuộc sống: Có khả năng điều chỉnh chi tiêu cá nhân trước ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo.

- Năng lực thiết kế, tổ chức các hoạt động: Biết phân chia nhiệm vụ rõ ràng trong nhóm. Tổ chức, thiết kế các hoạt động liên quan đến kinh doanh.

**2. Phẩm chất**

- Trách nhiệm: HS có trách nhiệm, hoàn thành công việc được giao.

- Chăm chỉ: HS chăm chỉ trong việc học – rèn luyện thói quen tốt, biết vượt qua khó khăn.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với giáo viên**

- SGK, SGV Hoạt động trải nghiệm, hướng nghiệp lớp 8.

- Hình ảnh, video clip liên quan đến hoạt động.

- Máy tính, máy chiếu (tivi).

- Phiếu học tập, giấy A0, thẻ màu, giấy nhớ, bút dạ...

**2. Đối với học sinh**

- Hoàn thành nhiệm vụ ở nhà mà giáo viên giao.

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**1. Ổn định tổ chức:** KTSS lớp.

**2. Kiểm tra bài cũ.**

*KT sự chuẩn bị bài của HS.*

**3. Bài mới.**

**A. HOẠT ĐỘNG MỞ ĐẦU (5 phút)**

**a) Mục tiêu:**Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen bài học.

**b) Tổ chức thực hiện:**

- GV tổ chức cho HS xem video.

- HS tiếp nhận, thực hiện nhiệm vụ.

- GV dẫn dắt HS vào hoạt động:

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

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về kế hoạch kinh doanh.**

**a) Mục tiêu:**Lập được kế hoạch kinh doanh phù hợp với lứa tuổi.

**b) Tổ chức hoạt động:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV dẫn dắt: Chia sẻ một số ý tưởng kinh doanh của em.  - GV yêu cầu HS thảo luận cặp đôi: *Theo em những yếu tố nào ảnh hưởng đến kinh doanh.*  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS làm việc các nhân chia sẻ một số ý tưởng kinh doanh.  - HS thảo luận cặp đôi và trả lời câu hỏi.  Từ đó HS chia sẻ ý nghĩa của việc lập kế hoạch kinh doanh.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời một số cá nhân HS trình bày  - GV mời đại diện HS trả lời.  - GV mời HS khác nhận xét, bổ sung.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét kết quả thảo luận của HS  - GV chốt kiến thức, chuyển sang nội dung mới. | - Một số ý tưởng kinh doanh của học sinh:  + Làm và bán các loại bánh.  + Làm và bán sản phẩm thủ công.  - Những yếu tố ảnh hưởng đến kinh doanh:  + Ý tưởng kinh doanh.  + Nhu cầu của khách hàng.  + Tiếp thị, quảng cáo sản phẩm.  - Ý nghĩa của việc lập kế hoạch kinh doanh:  + Xác định hướng đi đúng đắn trong kinh doanh.  + Đưa ra các cách kinh doanh hiệu quả.  + Thu hút các nhà đầu tư.  + Đánh giá mức độ khả thi của kế hoạch.  + Xác định rõ ràng các mức chi phí cho mỗi hoạt động. |

**Hoạt động 2: Tìm hiểu ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu cá nhân.**

1. **Mục tiêu:**

- Tìm hiểu ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu cá nhân.

- Rèn luyện để trở thành những người tiêu dùng thông minh.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Yêu cầu HS nghiên cứu và trả lời câu hỏi.  *Em hãy kể tên các kênh tiếp thị, quảng cáo dễ tiếp cận tới người tiêu dùng?*  *Theo em khi tiếp thị, quảng cáo có những cách nào để kích thích nhu cầu của người mua?*  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS làm việc cá nhân trong vòng 1 phút 30 giây và trả lời câu hỏi.  - GV: Yêu cầu HS thảo luận nhóm 4 học sinh. Lần lượt từng học sinh trong nhóm sắm vai phóng viên, đặt câu hỏi cho các thành viên trong nhóm.  + Câu hỏi 1: Những đặc điểm nào của tiếp thị, quảng cáo dễ ảnh hưởng đến quyết định chi tiêu của bạn?  + Câu hỏi 2: Những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu của bạn là gì? Ví dụ.  + Câu 3: Những ảnh hưởng của tiếp thị và quảng cáo đến quyết định mua sản phẩm.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - HS: Trả lời.  - GV: Mời HS khác nhận xét, bổ sung.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét  - GV chốt kiến thức | - Các kênh tiếp thị, quảng cáo:  **+** Tờ rơi  + Quảng cáo trên ti vi, mạng xã hội.  + Hội trợ, triển lãm sản phẩm  - Cách kích thích nhu cầu người mua khi tiếp thị quảng cáo: Khuyến mãi, giới thiệu giá trị mới, điểm đặc biệt của sản phẩm…  - Những đặc điểm nào của tiếp thị, quảng cáo dễ ảnh hưởng đến quyết định chi tiêu: Xuất hiện mọi lúc, mọi nơi, mô tả ngắn gọn về giá trị của sản phẩm,..  - Những ảnh hưởng tích cực và tiêu cực của tiếp thị, quảng cáo đến quyết định chi tiêu:  + Tích cực: Chỉ rõ công dụng sản phẩm, địa chỉ bán,…  + Tiêu cực: Người mua không kiểm soát được chi tiêu của bản thân.  - Ảnh hưởng của tiếp thị và quảng cáo đến quyết định mua sản phẩm.  + Nảy sinh nhu cầu mua khi thấy quảng cáo.  + Mua nhiều hơn số lượng cần khi thấy khuyến mại.  + Những hình ảnh, thông điệp hay âm thanh được truyền tải trong quảng cáo có thể tạo ra sự tò mò và quan tâm đến sản phẩm. Điều này giúp sản phẩm được chú ý và khách hàng sẽ có xu hướng tìm hiểu về sản phẩm hơn.  + Giúp so sánh sản phẩm với các sản phẩm khác. |

**C. LUYỆN TẬP**

**Hoạt động 3: Quyết định chi tiêu không phụ thuộc vào tiếp thị quảng cáo.**

**a) Mục tiêu:**

- Đưa ra quyết định chi tiêu không bị ảnh hưởng bởi tiếp thị, quảng cáo.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Yêu cầu học sinh thảo luận nhóm 4 học sinh. Xử lí tình huống: M và H rủ nhau đi siêu thị. Ở đây có rất nhiều sản phẩm với chương trình khuyến mãi hấp dẫn.  *Nếu là M và H trong tình huống này, em tính đến những yếu tố nào để quyết định chi tiêu. Vì sao?*  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS làm việc nhóm: Xử lí tình huống.  - GV yêu cầu học sinh thực hành tư vấn cho các bạn về quyết định chi tiêu phù hợp không bị ảnh hưởng bởi tiếp thị, quảng cáo.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời HS báo cáo.  - GV mời HS khác nhận xét, bổ sung.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét kết quả thảo luận của HS  - GV chốt kiến thức, chuyển sang nội dung mới. | - Những việc cần làm trước khi chi tiêu:  + Xác định rõ nhu cầu.  + Tìm hiểu kĩ thông tin sản phẩm định mua.  + Cập nhật thông tin ưu đãi cho sản phẩm. |

**Hoạt động 4: Lập kế hoạch kinh doanh phù hợp với lứa tuổi.**

**a) Mục tiêu:**

- Học sinh lập được kế hoạch kinh doanh phù hợp với lứa tuổi.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Theo em những nội dung cần có trong kế hoạch kinh doanh là gì?  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS trả lời câu hỏi.  - GV: Yêu cầu học sinh lập kế hoạch kinh doanh theo gợi ý sách giáo khoa.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời HS báo cáo.  - GV mời HS khác nhận xét, bổ sung.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét kết quả thảo luận của HS  - GV chốt kiến thức, chuyển sang nội dung mới. | - Những nội dung cần có trong kế hoạch kinh doanh:  + Sản phẩm kinh doanh  + Đối tượng khách hàng  + Hình thức kinh doanh  + Phương thức quảng cáo và vốn đầu tư  + Chi phí nguyên vật liệu  + Giá của sản phẩm |

**Hoạt động 5: Giới thiệu kế hoạch kinh doanh.**

**a) Mục tiêu:**

- Học sinh giới thiệu được kế hoạch kinh doanh của bản thân.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Mời học sinh trình bày kế hoạch kinh doanh của bản thân.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS chuẩn bị kế hoạch kinh doanh để trình bày.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời HS báo cáo.  - GV mời HS khác nhận xét, bổ sung.  - HS hoàn thiện, chỉnh sửa kế hoạch kinh doanh cho phù hợp.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét kết quả thảo luận của HS  - GV chốt kiến thức, chuyển sang nội dung mới. |  |

**Phụ lực kế hoạch kinh doanh:**

|  |  |
| --- | --- |
| **Phân tích nhu cầu thị trường, ý tưởng kinh doanh và mục tiêu cần đạt** | Em nhận thấy các bạn học sinh trong trường rất thích các món ăn vặt vào giờ ra chơi, nhưng những món ăn đó lại không đảm bảo vệ sinh an toàn thực phẩm. Vì vậy, em có ý tưởng rủ thêm một số bạn trong lớp bán đồ ăn nhẹ. Mục tiêu sau khi hội chợ kết thúc là có một số tiền ủng hộ một bạn có hoàn cảnh khó khăn trong trường. |
| **Xác định sản phẩm kinh doanh** | Cơm cuộn, tokbokki |
| **Xác định nhân sự tham gia kế hoạch kinh doanh** | Lập nhóm bạn có cùng mong muốn làm từ thiện từ việc kinh doanh trong dịp hội chợ. |
| **Huy động vốn, phân bổ kinh phí** | Vốn đầu tư ban đầu có thể huy động từ tiền tiết kiệm của các bạn trong nhóm, có thể vay bố mẹ,... Sau đó, lập bảng kế hoạch tài chính, cân đối chi và thu. |
| **Cách tiếp thị, quảng cáo** | Làm gian hàng đẹp, màu sắc bắt mắt để thu hút khách; truyền thông về ý nghĩa của gian hàng và giới thiệu về món ăn. |

**D. VẬN DỤNG**

**Hoạt động 6: Thảo luận về kinh nghiệm trong lập kế hoạch kinh doanh.**

**a) Mục tiêu:**

- Học sinh chia sẻ được những kinh nghiệm của bản thân trong lập kế hoạch kinh doanh.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Thảo luận nhóm 4 học sinh. Lần lượt từng học sinh trong nhóm sắm vai phóng viên, đặt câu hỏi cho các thành viên trong nhóm.  Câu hỏi 1: Bạn đã từng lập kế hoạch kinh doanh chưa?  Câu hỏi 2: Bạn có thể chia sẻ một số kinh nghiệm khi lập kế hoạch kinh doanh không?  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS thảo luận nhóm theo gợi ý của giáo viên.  - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời HS báo cáo.  - GV mời HS khác nhận xét, bổ sung.  - HS về nhà chia sẻ kinh nghiệm lập kế hoạch kinh doanh với người thân.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét kết quả thảo luận của HS  - GV chốt kiến thức, chuyển sang nội dung mới. | - Mục tiêu kinh doanh phải cụ thể.  - Sản phẩm kinh doanh phải phù hợp với nhu cầu của thị trường  - Xác định rõ các khoản thu, chi. |

**Hoạt động 7: Tự đánh giá.**

**a) Mục tiêu:**

- Lựa chọn mức độ đánh giá cho mỗi nội dung đã học.

- Đề xuất những nội dung HS cần tiếp tục rèn luyện.

**b) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **NỘI DUNG** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  - GV: Yêu cầu học sinh lựa chọn mức độ đánh giá phù hợp cho mỗi nội dung:  + Mức 1: Tốt  + Mức 2: Đạt  + Mức 3: Chưa đạt.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS giơ tay theo mức độ phù hợp với bản thân mình  **Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận**  - GV mời HS đề xuất những nội dung mình cần tiếp tục rèn luyện.  **Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập**  - GV đánh giá, nhận xét |  |

**D. HƯỚNG DẪN VỀ NHÀ**

- Làm bài tập trong SBT chủ đề vừa học

- Họ và chuẩn bị kiểm tra cuối kỳ theo nội dung đã ôn tập.