Урок-игра по обществознанию в 11-х классах

«Слагаемые успеха в бизнесе»

Цель: выделить основные слагаемые успешного бизнеса и формировать навыки грамотного поведения потребителя на рынке товаров и услуг.

Тип урока: изучение нового материала

Форма работы: групповая

Оборудование: Презентация по теме, опорные листы с заданиями, всё необходимое для создания рекламы (листы А 4, фломастеры, карандаши)

**Ход занятий**

1. **Вступление (4 минуты):**

Многие сегодня хотят начать свой бизнес и стать предпринимателем. Но бизнес — это тяжелая работа. Любой предприниматель, организующий свой бизнес в определенной сфере экономики, прежде всего руководствуется следующим правилом: доходы должны превышать расходы, то есть он должен возмещать все затраты на производство своего товара или услуги и получать прибыль. Кроме этого чтобы стать бизнесменом, надо, прежде всего, обладать определёнными качествами: творчески относиться к делу, способность рисковать, самостоятельность, необходимо проконсультироваться с юристом, а, может быть, и самим иметь юридическое образование.

Учитель: Давайте, разберемся, что такое для Вас успех? Я сейчас вам раздам стикеры на которых вы напишите с чем у вас ассоциируется понятие «Успех», которые нужно приклеить с ответами на доске. В центре доски размещается слово «Успех» и стикеры, которые дети приклеивают образуют своеобразную ромашку.

Учитель: Как вы понимаете смысл фразы «Успех в бизнесе»? *Учащиеся дают свои ответы.*

Учитель: Таким образом, вы уже догадались тему сегодняшнего урока

*Обучающиеся называют тему урока: «Слагаемые успеха в бизнесе».* (Слайд №1)

**Цель урока:** выделить основные слагаемые успешного бизнеса и формировать навыки грамотного поведения потребителя на рынке товаров и услуг. (Слайд №2)

Учитель: сейчас вы получите карточки, в которых вы отметите, что вы знаете по теме, которые вы заполните в два этапа сейчас и после урока. Учитель раздает карточки, ученики их заполняют. Несколько человек комментирует их.

Учитель: в течение урока мы с вами постараемся ответить на основные вопросы:

Откуда взять деньги для развития своего бизнеса?

Легко ли управлять бизнесом?

Менеджмент — это наука или искусство управления?

Всегда ли можно продать то, что произвели? (Слайд № 3)

На уроке желаю рабочего настроения, уважительного отношения к ответам одноклассников. Я уверена, что у нас все получится.

Учитель: Но, для начала давайте вспомним:

1. Что такое предпринимательство? (самостоятельная инициативная экономическая деятельность, направленная на получение прибыли)
2. Что такое прибыл? (разница между общим доходом и издержками производства)
3. Что такое издержки производства? (затраты производителя (владельца фирмы) на приобретение и использование факторов производства.)
4. Какие факторы производства вы знаете? (труд, земля, капитал, предпринимательские способности) (слайд № 4)

Таким образом, любой предприниматель, организуя свое дело в той или иной сфере экономики, руководствуется прежде всего следующим правилом: доходы должны превышать расходы, т. е. он должен возместить все затраты на производство своего товара или услуги и получить прибыль.

Учитель: Давайте предположим, что дела предпринимателя идут плохо: расходы превышают доходы, а рабочим надо выдать зарплату, с поставщиками — расплатиться за сырье. И здесь проблема — откуда взять деньги?

Как называться денежные средства предприятия? *Ответы учеников* (финансами),

Как называется пополнение денежными средствами предприятия? *Ответы учеников* (финансирование).

Как видно из предложенной выше ситуаций, предприниматель, вынужден искать дополнительные источники финансирования. Каковы же могут быть эти источники? *Вопросы решаем по группам.*

Группа №1. Каковы же могут быть эти источники? (Источники финансирования – это получение денежных средств, которые компания потратит на капиталовложения: покупку основных фондов, реконструкцию, модернизацию, строительство. Источники финансирования делятся на внутренние и внешние.)

Где взять деньги для решения проблемы ситуации предпринимателя?

(Бизнес-кредит в банке. Пожалуй, самый простой и естественный вариант. Практически все банки имеют несколько кредитных программ для малого и среднего бизнеса, а выдача кредита крупной организации или фирме считается успехом руководства банка в поиске клиентов (потому что это очень выгодно для банка).

Группа № 2 Что такое внутренние источники? (Внутренними источниками могут служить прибыль фирмы и амортизационные отчисления. Их использование носит название «самофинансирование», т. е. финансирование за счет собственных средств. Амортизационные отчисления — это осуществленных затрат на приобретение оборудования на себестоимость произведенной продукции)

Где взять деньги для решения проблемы ситуации предпринимателя? (Занять средства у близких, если у ваших друзей или родственников имеется необходимая сумма, то можно просто-напросто занять деньги у них.)

Группа № 3 Что такое внешние источники? (Внешними источниками являются банковские кредиты, средства различных финансовых учреждений (страховых и инвестиционных компаний, пенсионных фондов и др.), государственные и региональные фонды поддержки малого предпринимательства.)

Где взять деньги для решения проблемы ситуации предпринимателя? (Обратиться за помощью в союз предпринимателей, которые на собственном опыте изведали все сложности бизнес-начинаний, создают свои объединения – ведь вместе легче справляться с трудностями.)

Учитель: Легко управлять бизнесом? *Ответы учеников по группам*

Группа № 1: Прежде всего, для того, чтобы создать свой бизнес, необходимо иметь первоначальный капитал, который понадобится для его организации и дальнейшего развития.

Далее необходимо изучить экономический рынок, чтобы понять, какие товары и услуги пользуются большим спросом. Чем выше спрос на товары и услуги, тем больше прибыли вы можете получить за них. Анализ рынка – важный шаг в создании и развитии любого бизнеса.

Группа № 2: Для того чтобы было легко управлять. Нужно в первую очередь не забывать о том, что работается лучше всего с ответственными людьми, с опытом, профессионалов, которые будут помогать развивать бизнес и вместе с ним развиваться сами.

Группа № 3: Если человек любит свое дело, вкладывает в него душу, не жалеет ни сил, ни средств на его развитие, то со временем бизнес вернет ему все потраченные средства и принесет прибыль.

Учитель: Любым предприятием нужно управлять, будь то маленькая фирма или промышленный гигант. Если предприятие небольшое, то деньги для финансирования, рационально их использует, следит за качеством производства и отвечает за успешную работу предприятия – собственник. Если предприятие растет, то владелец уже не справляется со всеми делами и ему нужен помощник. В крупной фирме все дела ведет менеджер. **Менеджер** — это специалист по управлению производством и обращением товаров, наемный управляющий. Теперь, когда мы знаем, кто управляет предприятием, выясним, что же такое менеджмент. **Менеджмент** — это деятельность по организации и координации работы предприятия. (Слайд № 5) *Обучающиеся записывают понятия в тетрадь.*

Учитель: Обычно выделяют три уровня менеджмента составляя своеобразную пирамиду, в основании которой — менеджеры низшего звена, затем следуют менеджеры среднего звена и на самом верху — высшие менеджеры. (Слайд № 6)

Учитель: выделяют четыре функции менеджмента — организацию, планирование, руководство и контроль. Рассмотрим их кратко. (Слайд № 7)

1. Организация — это распределение работ среди людей или отдельных групп и координация их деятельности.
2. Планирование — это постановка целей и определение путей достижения этих целей.
3. Руководство — это создание условий и желания у людей для совместной работы по достижению целей компании.
4. Контроль — это проверка деятельности фирмы на пути к ее цели и корректировка отклонений от поставленных целей

*Записываем функции в тетрадь.*

Учитель: И так, менеджмент — это наука или искусство управления? Основная цель менеджмента - обеспечение гармонии в развитии организации, то есть согласованного и эффективного функционирования всех внешних и внутренних элементов организации.

Как вы думаете какие важные требования к личности руководителя? (Слайд № 8)

*Ответы учащихся*

Учитель: Предприниматель может достичь своей цели только в том случае, если предлагаемые им товары и услуги пользуются спросом, который определяется потребностями покупателей и их доходами. Поэтому вся деятельность предпринимателя в конечном счете подчинена удовлетворению существующего или потенциального спроса.

Учитель: **Маркетинг** — это деятельность, направленная на формирование и удовлетворение потребностей человека посредством обмена.

Главная цель маркетинга — приспособить производство к требованиям рынка во имя лучшего удовлетворения потребностей и получения прибыли. Обычно выделяют три основных принципа маркетинга: изучение рынка, проникновение на рынок и разработка стратегии сбыта, воздействие на рынок. *«Производить то, что можно продать, а не пытаться продать то, что можно произвести»* (Слайд № 9).

Учитель: Для изучения рынка, уделяют внимание методу сегментации. Рассмотрим коротко эти сегменты.

* *Географическая сегментация* строится по региональному признаку с учетом климата, местности, природных ресурсов, плотности населения, наличия городов и сел и др.
* *Демографическая сегментация* связана с такими характеристиками, как пол, возраст, размер семьи, уровень доходов, род занятий и др.
* *Психографическая сегментация* включает такие факторы, как стиль жизни, личные качества потребителей, их реакция на тот или иной товар. *Мотивация покупок для этих групп людей может быть самой различной: одни желают выделиться из толпы, покупают модные оригинальные вещи; другие не обращают особого внимания на одежду, но постоянно приобретают товары для облегчения своего быта; третьи, преследуя цели экономии, покупают товары в большом количестве, чтобы получить скидки.*(Слайд № 10)

Учитель: Современный рынок пестрит разнообразными товарами и услугами. Как покупателю научиться ориентироваться в товарах, предлагаемых производителями? Как сделать правильный выбор? Какую роль играет реклама на рынке? Какие виды рекламы вы знаете? *Ответы учеников.*

Учитель:Цель рекламы — информировать покупателя о свойствах товара, его достоинствах и цене, дать представление о фирме - изготовителе, убедить покупателя в ее надежности. Средства, которыми располагает реклама, очень разнообразны объявления в средствах массовой информации, рекламные щиты, плакаты и вывески, сувениры и календари, каталоги и справочники.

*Обучающиеся представляют результаты домашнего задание по данной теме, которое было задано на предыдущем уроке «Реклама товара» с использованием всех видов рекламы (презентации, видеоролики, наружная реклама и т.д.). Регламент защиты проекта 3- 4 минуты.*

1. **Подготовка к защите**
2. **Защита проекта**

**4. Заключение. Рефлексия.**

Учитель: Давайте попробуем вывести формулу успешного бизнеса.

*Ответы учеников:*

Формула успешного бизнеса:

1.Иметь базовые экономические знания;

2.Определить основу вашей экономической модели в данном бизнесе;

3. Сосредоточиться на преимуществах вашего продукта.

4. Знать и уметь использовать различные источники финансирования.

(Слайд № 11)

Что вам понравилось, а что не очень на уроке?

**5.Выставление оценок.**

Домашнее задание читать §7, повторить основные понятия темы

**Список литературы**

1. Л.Н. Боголюбов, Н.И. Городецкая, А.И. Матвеев и др. Обществознание: учеб. для учащихся

11 кл.: базовый уровень. – М.: Просвещение, 2007, с. 67.

1. Л.Н. Боголюбов, Н.И. Городецкая, Л.Ф. Иванова и др. Обществознание: 11 кл. :базовый уровень :методические рекомендации : пособие для учителя. – М.: Просвещение, 2007, с. 53