

PROGRAM WARSZTATÓW W ZAKRESIE „AKADEMII MŁODYCH LIDERÓW”

WPROWADZENIE

Program powstał w związku realizacją, na terenie gminy Błażowa, projektu „Przez aktywność do sukcesu”. Realizowany on będzie w 9 grupach (2 grupy 10 osobowe, 5 grup 12 osobowych i 2 grupy 15 osobowe), w których znajdą się dzieci w wieku 9 do 12 lat z ośmiu szkół podstawowych z gminy Błażowa. Podczas warsztatów realizowane będą wybrane zagadnienia z programów edukacyjnych: „Od grosika do złotówki” i „Ekonomia, na co dzień, czyli decyduj o sobie”. Uczniowie będą nabywać m. in.: umiejętności współdziałania w grupie, planowania zadań, podejmowania decyzji, gospodarowania czasem i pieniędzmi, wykorzystania Internetu jako narzędzia do pozyskiwania informacji. Poznają również zasady promocji produktów regionalnych oraz zasady prowadzenia własnych przedsięwzięć na bazie gospodarstw agroturystycznych.

SZCZEGÓŁOWE CELE EDUKACYJNE – KSZTAŁCENIA I WYCHOWANIA

Program warsztatów przygotowuje uczniów szkoły podstawowej do aktywnego wchodzenia w życie gospodarcze, decydowania o sobie, wytyczania własnej drogi rozwoju poprzez aktywne wzmocnienie swoich mocnych stron, rozwijanie zainteresowań i uzdolnień. Treści kształcenia i wychowania zostały dostosowane do możliwości uczniów szkoły podstawowej.

Cele kształcenia:

- Dostrzeganie konieczności kreowania własnego wizerunku.
- Zrozumienie wpływu zachowania na budowanie relacji z ludźmi.
- Dostrzeganie swoich mocnych i słabych stron.
- Zrozumienie roli planowania różnorodnych zadań na drodze osiągnięcia poszczególnych celów.
- Zrozumienie konieczności racjonalnego i efektywnego gospodarowania czasem.
- Przedstawienie oceny korzyści i kosztów podejmowanych decyzji.
- Poznanie metod planowania budżetu rodzinnego oraz oceniania jego realności.
- Znajomość różnych form oszczędzania i zaciągania kredytu.
- Zrozumienie sensu oszczędzania.
- Dostrzeganie wpływu reklamy na decyzje dotyczące zakupów.
- Kształtowanie umiejętności racjonalnych wyborów podczas zakupów.

Cele wychowania:

- Kształtowanie umiejętności pracy w grupie.
- Rozwijanie kreatywnej i przedsiębiorczej postawy.
- Ćwiczenie umiejętności korzystania z różnych źródeł informacji.
- Wdrożenie do samodzielnego planowania i organizacji własnej pracy.
- Kształtowanie umiejętności autoprezentacji i prezentacji pracy grupy.
- Poznanie swoich mocnych i słabych stron, predyspozycji.
- Kształtowanie poczucia własnej wartości i godności.
- Rozwijanie umiejętności wyznaczania sobie celów i planowania sposobów ich realizacji.
- Kształcenie pozytywnej motywacji do podejmowania zadań i ich realizacji.

- Wdrażanie umiejętności podejmowania decyzji wraz z przewidywaniem ich konsekwencji.
- Wdrażanie nawyku planowania swojego czasu.
- Kształtowanie zwyczaju planowania budżetu własnego i rodzinnego.

Tematyka warsztatów:

I KREOWANIE WŁASNEGO WIZERUNKU.

Cele:

- Kształtowanie umiejętności kreowania własnego wizerunku.
- Ćwiczenie umiejętności nawiązywania kontaktów z ludźmi, budowania pozytywnych relacji.
- Uświadomienie znaczenia pierwszego wrażenia, jakie wywieramy na nowo poznanych osobach.
- Zaznajomienie z regułami savoir – vivre`u związanych z nawiązywaniem kontaktów.
- Zaznajomienie z zasadami posługiwania się wizytówką.

Pojęcia:

- pierwsze wrażenie,
- prezentacja niewerbalna: mowa ciała, ruchów, gestów mimiki itp.,
- prezentacja werbalna,
- wizytówka, folder,
- savoir – vivre

Przebieg zajęć:

1. Uświadomienie uczniom, że w gospodarce rynkowej wielkie znaczenie ma właściwy wizerunek osób, firm. Cele tych zajęć będzie najpierw zastanowienie się, w jakie sposób tworzymy wizerunek własne, co na niego wpływa. Następnie zajmiemy się analizą tego, co jest niezbędne, aby budować pozytywny wizerunek.
2. Wybieramy pięć osób, które odgrywają scenki według scenariuszy (załącznik nr 1) oraz osoby, które podejmą próbę wyrażenia opinii o wchodzących postaciach.
3. Uczniowie zapisują na karteczkach, co wpływa na budowanie pozytywnych relacji, co jest ważne przy pierwszym spotkaniu.
4. Dzielimy zapisane wyrażenia na prezentacje werbalna i niewerbalną.
5. Uczniowie zaznajamiają się z zasadami savoir – vivre`u (załącznik nr 2).
6. Uczniowie wykonują wizytówkę według własnego pomysłu.
7. Uczniowie prezentują wykonane wizytówki, grupa ocenia ich pomysłowość i przydatność informacji na nich zawartych.
8. Uczniowie dobrani w pary ćwiczą powitanie, przedstawianie się i wymianę wizytówek.

II PIENIĄDZE, TOWAR, USŁUGA. TWORZENIE CENNIKA WŁASNEJ FIRMY.

Cele:

- Zapoznanie uczniów z pojęciami: pieniądź, cennik, kurs, waluta itp.
- Wyjaśnienie funkcji pieniądza jako środka wymiany.
- Uświadomienie uczniom wartości czasu.
- Wyjaśnienie celowości planowania czasu, efektywnego gospodarowania czasem.
- Ćwiczenie umiejętności przeliczania cen w złotówkach na ceny w euro.
- Stworzenie cennika wyrobów i usług swojej firmy.

Pojęcia:

- pieniądze, nominal, wymiana pieniężna,
- banknot, bilon
- czas jako wartość ekonomiczna,
- kurs waluty,
- cennik,
- towar, usługa
- transakcja, producent, konsument

Przebieg zajęć:

1. Dyskusja z uczniami na temat: Po co potrzebne są pieniądze? Co by się stało gdyby ich nie było?
2. Przedstawienie krótkiej historii pieniądza (załącznik nr 3).
3. Uczniowie próbują wskazać cechy, jakimi powinien charakteryzować się środek płatniczy (załącznik nr 4).
4. Uczniowie wymieniają, jakie nominały banknotów i bilonu występują w Polsce.
5. Uczniowie wymieniają znane im waluty innych krajów.
6. Rozmowa na temat wspólnej waluty w Unii Europejskiej.
7. Zapoznanie uczniów z pojęciem kurs waluty, ćwiczenia w przeliczaniu cen ze złotych na euro i odwrotnie.
8. Próba uargumentowania powiedzenia „Czas to pieniądź”
9. Wykonanie ćwiczenia Zegar (załącznik 5).
10. Wypisanie przykładowych usług i towarów oferowanych przez naszą firmę, stworzenie cennika w złotówkach i euro.

III GOSPODAROWANIE FINANSAMI.

Cele:

- Zapoznanie uczniów z pojęciami: konto, saldo, debet, kredyt, wpłata, wypłata w trakcie gry Eurobiznes itp.
- Określenie korzyści płynących z posiadania konta.
- Ćwiczenie umiejętności obliczania stanu naszych finansów.
- Ćwiczenie umiejętności wypełniania druków bankowych.
- Orientacja uczniów w zakresie różnych form oszczędzania.

Pojęcia:

- wpływy - wydatki,
- konto bankowe, saldo,
- limit, kredyt,
- debet,
- przelew,
- czek, karty płatnicze,
- dłużnik,
- oszczędności, lokaty

Przebieg zajęć:

1. Oglądamy film pt. „Maciek, rower i ekonomia”.
2. Dyskusja na temat treści zawartych w filmie.
3. Wybieramy spośród grupy dwóch bankierów, rozpoczynamy grę Eurobiznes. W trakcie gry uczniowie wpłacają, wypłacają pieniądze z banku, zaciągają kredyty itp. Sami próbują tłumaczyć pojęcia debet, saldo, itp. W razie potrzeby nauczyciel koryguje odpowiedzi.
4. Uczniowie otrzymują ulotki informacyjne banków, analizujące je wymieniają usługi oferowane przez banki i korzyści z nich płynące.
5. Nauczyciel pokazuje różne druki bankowe i wyjaśnia jak należy prawidłowo je wypełniać.
6. Na tablicy przypinamy duży karton, będzie to wyciąg z naszego konta. Uczniowie otrzymują czeki i druki wpłaty.
7. Nauczyciel podaje kwoty, a uczniowie wypełniając odpowiednie druki wpłacają i wypłacają podane sumy z kont. Za każdym razem obliczają stan finansów.
8. Następnie nauczyciel przedstawia różne formy oszczędzania (załącznik nr 6).
9. Uczniowie w grupach wykonują zadania. (załącznik nr 7)

IV PLANOWANIE BUDŻETU. WYDATKI KONIECZNE, POTRZEBNE I ZBĘDNE.

Cele:

- Kształtowanie umiejętności planowania budżetu, podejmowanie decyzji dotyczących wykorzystania swoich środków finansowych.
- Określenie korzyści płynących z planowania budżetu.
- Rozumienie konieczności podziału wydatków na konieczne, potrzebne i zbędne.
- Uświadomienie uczniom potrzeby równoważenia dochodów i wydatków.

Pojęcia:

- budżet
- potrzeby - zasoby,
- dochody - wydatki
- nadwyżka – deficyt
- wydatki konieczne
- wydatki potrzebne
- wydatki zbędne

Przebieg zajęć:

1. Oglądamy film pt. „Ekonomiczne opaly rodziny Kowalskich”, dyskutujemy z uczniami jak zrozumieli treści zawartych w filmie.
2. Uczniowie pod nadzorem nauczyciela wykonują zadanie – Budżet Marka (załącznik nr 8).
3. Uczniowie po wykonaniu zadania odpowiadają na pytania: Czy opracowany przez nich budżet zachował równowagę?, Czy budżet zamknął się nadwyżką czy deficytem?
4. Uczniowie zastanawiają się nad tym skąd ludzie mają pieniądze (wynagrodzenie, lokaty, zyski z firm itp.), zapisują swoje propozycje na tablicy.
5. Z drugiej strony tablicy przyklejają zapisane na karteczkach propozycje, na co w ciągu miesiąca wydają pieniądze oni i ich rodzice.
6. Nauczyciel przypina napisy: wydatki konieczne, wydatki potrzebne i wydatki zbędne.
7. Uczniowie dzielą zapisane wcześniej propozycje na trzy części.
8. Uczniowie wykonują zadanie – Budżet rodziny Kancików (załącznik 9)
9. Uczniowie określają korzyści płynące z planowania budżetu.

V ZAKŁADAM WŁASNĄ FIRME.

Cele:

- Zaprezentowanie różnych form prawnych przedsiębiorstw.
- Promowanie postawy przedsiębiorczej, rozbudzanie aktywności i kreatywności.
- Uświadomienie konieczności badania rynku przed podjęciem decyzji o profilu naszej firmy.
- Uświadomienie konieczności oceny możliwości i warunków niezbędnych do podjęcia wybranej działalności gospodarczej.

Pojęcia:

- logo, folder, znak firmowy
- potrzeba rynku
- działalność gospodarcza
- towar, usługa
- profil firmy

Przebieg zajęć:

1. Prezentujemy uczniom, opierając się na konkretnych przykładach, różne formy prawne przedsiębiorstw.
2. Uczniowie wymieniają poglądy, za i przeciw, na temat: Czy warto być swoim szefem?
3. Uczniowie zastanawiają się nad profilem firmy, którą mogliby założyć terenie naszej gminy.
4. Oceniają możliwości i warunki niezbędne do założenia gospodarstwa agroturystycznego.
5. Korzystając z zasobów Internetu przeglądają oferty innych gospodarstw agroturystycznych.
6. Zastanawiają się, jakie usługi oraz towary będą oferować i jakie koszty będą musieli ponieść.
7. Z pomocą nauczyciela i na podstawie wiadomości uzyskanych na wcześniejszych zajęciach tworzą cennik usług.

VI REKLAMA I PROMOCJA MOJEJ FIRMY.

Cele:

- Uświadomienie roli promocji i reklamy firmy.
- Uświadomienie konieczności właściwego doboru kolorów i elementów logo bądź folderu naszej firmy.
- Zaznajomienie uczniów z czynnikami wpływającymi na popyt i jego wielkość na daną usługę lub towar.
- Ćwiczenie umiejętności tworzenia wizerunku własnej firmy.

Pojęcia:

- promocja, reklama,
- popyt, podaż
- wizerunek firmy
- walory regionu
- produkty regionalne

Przebieg zajęć:

1. Uświadamiamy uczniom, jakimi prawami kieruje się gospodarka rynkowa. W tym celu dzielimy ich na dwie grupy. Jedna z nich zajmie się popytem, a druga podażą (załącznik 10)
2. Uczniowie zastanawiają się nad rolą promocji i reklamy.
3. Wymyślają logo i nazwę swojego gospodarstwa agroturystycznego.
4. Określają, jakie informacje powinny być zawarte w folderze reklamowym.
5. Zastanawiają się nad walorami naszego regionu i regionalnymi produktami, które warto promować.
6. Tworzą treści, dobierają szatę graficzną folderu.
7. Na zakończenie zajęć prezentują plakat lub folder promujący ich firmę, próbują przekonać nauczyciela, dlaczego warto spędzić wolny czas w ich gospodarstwie agroturystycznym.

Załączniki odnoszą się do wybranych zagadnień programu „Ekonomia, na co dzień, czyli decyduj o sobie”:

http://www.nbportal.pl/res/ekono_na_co_dzien/nauczyciel/Ekonomia_na_codzien_grudzien2005.pdf

OPRACOWALI:

Katarzyna Bialic
Adam Groszek
Grażyna Kalita
Monika Kozdraś – Grzesik
Małgorzata Litwa
Ewa Stec
Genowefa Szala
Maria Hamerla
Robert Grzesik