

ZADANIE dla klasy I gimnazjum z podstaw przedsiębiorczości

- Metryczka zadania

Oznaczenie zadania (numer)	Zakres materiału (wg podstawy programowej)	Szacowana łatwość (w skali: b. łatwe, łatwe, średnio-trudne, trudne, b. trudne)	Maksymalna liczba punktów	Szacowany czas potrzebny na rozwiązanie (w min)
3.	<ul style="list-style-type: none"> - Planowanie i kariera zawodowa - Praca i jej aspekty 	średniotrudne	5 pkt.	45 minut – wykład 45 minut – warsztaty A 45 minut – warsztaty B Razem 135 minut

Realizacja treści nauczania Człowiek przedsiębiorczy.

Uczeń:

- przedstawia cechy, jakimi charakteryzuje się osoba przedsiębiorcza;
- rozpoznaje mocne i słabe strony własnej osobowości; odnosi je do cech osoby przedsiębiorczej;
- stosuje różne formy komunikacji werbalnej i niewerbalnej w celu autoprezentacji oraz prezentacji własnego stanowiska;

- Treść zadania

Ćwiczenie 1

Na podstawie przedstawionego zadania – wygłoszenie cytatu książki przez referenta oraz nagranie na kamerę wideo filmu pod tytułem „Sprzedawanie sukcesu” – przygotuj się do dyskusji na poniższe pytania.

- W jaki sposób, jak mówił i zachowywał się podczas referent podczas wystąpienia?
- Czy treść cytatu z książki została przedstawiona wymownie i zrozumiale ?
- Co zmieniłbyś w przekazie nadawca - odbiorca ?
- Co szczególnego przykuło twoją uwagę ?
- Jak zachowywał się odbiorca ?
- Czy nadawca miał wpływ na odbieranie informacji przez odbiorcę ?

Ćwiczenie 2

Dokonaj analizy i wypisz popełnione błędy z zakresu autoprezentacji które dostrzegłeś podczas oglądania nagranych filmów pod tytułem „Sprzedawanie sukcesu”.

Instrukcja do wykonania zadania:

1. Przeczytać uważnie treść ćwiczenia
2. Dobrać i przygotować przedmioty niezbędne do wykonania zadania (na przykład tekst)
3. Dobrać rekwizyty pomocne do odegrania roli przed kamerą
4. Przeczytać uważnie cytaty z książki
5. Przygotować się do odegrania roli- referenta,
6. Zaprezentować scenkę przed kamerą .

Uwaga! Przed wykonywaniem zadania istnieje możliwość konsultacji z nauczycielem

Nauczyciel zapoznaje uczniów z mini wykładem trwającym około 45 minut na temat „Autoprezentacja”.

Warsztat A (45 minut) – nauczyciel rozdaje materiały informacyjne do zajęć warsztatowych „A” oraz prezentuje ćwiczenia z prezentacji o nazwie „Warsztat A - materiał dla nauczyciela”

Warsztat B (45 minut) – nauczyciel rozdaje materiały informacyjne do zajęć warsztatowych „B” oraz prezentuje ćwiczenia z prezentacji o nazwie „Warsztat B - materiał dla nauczyciela” oraz wyświetla zamieszczone filmy w pliku o nazwie Warsztat B.

Uczniowie wykonują podsumowujące ćwiczenia na zajęciach warsztatowych B do których nauczyciel przygotowuje środki dydaktyczne takie jak wydrukowany foliogram „Sprzedawanie sukcesu”, dla każdego uczestnika warsztatów, kamerę z odpowiednim i potrzebnym sprzętem do wideofilmowania i odtwarzania (projektor, komputer), rekwizyty do zadania dla referującego. Przed przystąpieniem do wykonania ćwiczeń nauczyciel omawia zakres i technikę jego wykonania nagrywa materiał, a także czuwa nad poprawnością wykonywania ćwiczenia, pomaga i koryguje. Ćwiczenie 1 polega na wygłoszeniu cytatu książki przez referenta oraz nagranie jego wystąpienia na kamerę wideo filmu pod tytułem „Sprzedawanie sukcesu” , w trakcie ćwiczenia obserwatorzy uważnie notują odpowiedzi na pytania umieszczone w materiałach informacyjnych.

Ćwiczenie 2 polega na dokonaniu analizy i wypisaniu popełnionych błędów z zakresu autoprezentacji podczas oglądania nagranych filmów.

Podsumowaniem ćwiczeń powinna być dyskusja o temat mocnych i słabych stron wygłaszającego, co można było zrobić lepiej, co nie wypadło korzystnie, czy przeoczono coś ważnego, czy osoba referująca spełniła wszystkie warunki dobrej prezentacji.

Na zakończenie warsztatów zostaną wyświetlone filmy z pliku „Porady specjalistów”.

3. Schemat oceniania

Dla aktywnych i zaangażowanych w realizację zadania uczniów dodatkowa ocena np. aktywność, dodatkowe punkty

4. Propozycje wykorzystania (na lekcji, praca domowa, zadanie dodatkowe, zadanie powtórkowe, praca samodzielna, materiały do MOODLE itp.)

- ☒ zadanie dodatkowe na zajęciach szkolnych – dodatkowa ocena np. aktywność, dodatkowe punkty
- ☒ praca na zajęciach pozalekcyjnych np. kółka przedsiębiorczości

Foliogram 1

Sprzedawanie sukcesu

Wszystko, co robimy, jest w istocie sprzedażą. Czyż ubierając się w określony sposób, tworząc własny image, nie sprzedajemy tym samym swojego wyglądu? Chcemy mieć lepszy samochód, aby inni widzieli nas w jak najlepszym świetle. Jeżeli mamy świetny, zachodni samochód, to pokazujemy - proszę, jak mi się dobrze powodzi, i chcemy, żeby wszyscy o tym wiedzieli. Jeżeli zaś jeździmy starym gratem, to jakby mówimy: „Wcale mi nie zależy na waszej opinii”.

Ludzie sukcesu sprzedają wyobrażenie sukcesu i powodzenia i jednocześnie wyobrażenie to realizują. Z wszystkiego, co robią i mówią, emanuje sukces. Natomiast ci, którzy stykają się z takim człowiekiem, mimo woli dochodzą do wniosku, że skoro odnosi on same sukcesy, musi tkwić coś istotnego w tym, co mówi, a zatem lepiej go wysłuchać. Z drugiej strony, ktoś, kto wydaje się człowiekiem niezaradnym, nie umie się wysłowić, choćby doskonale orientował się w temacie i obiecywał złote góry, nigdy nie wywrze pozytywnego wrażenia na swoim słuchaczu.

Każdy ma tylko jedną szansę, żeby wyrzucić dobre wrażenie - jeżeli zapamiętasz tę maksymę, wszystko, co w życiu robisz, będzie przychodziło ci łatwiej.

Źródło : Adam P. Ygnasik , Sztuka przekonywania: jak rozmawiać, sprzedawać, negocjować, Wydawnictwo Medium, 1994 str.10