Экономическая интеллектуальная игра "Бизнес-клуб"

**Цели:**

* формирование экономического мышления и культуры поведения в условиях бизнеса;
* расширение кругозора детей по экономике;
* развитие внимания, сообразительности, интеллектуальных способностей;
* воспитание чувства дружбы в процессе игры.

Заповеди бизнесмена:

* + Все зависит только от меня самого.
	+ Хочешь преуспеть – рискуй.
	+ Держи слово.
	+ Богатство любит здоровых.
	+ Удача сопутствует образованным.
* Советы юному коммерсанту:
	+ Работай равномерно.
	+ Не беги за уходящим днем.
	+ Завтра все будет иначе.
	+ Береги здоровье.
	+ Не терзайся из-за неудач…И проснешься боссом!
* Карточки с вопросами из сказок, истории, экономики;
* Условные деньги

**Ведущий.** Добрый день уважаемые игроки, зрители! Мы рады приветствовать Вас на экономической игре “Бизнес-клуб”. Чем только не одаривает бизнес тех, кто взялся за него с единственной целью – заработать. А вы знаете, что означает слово бизнес? бизнес, это хозяйственная деятельность, приносящая доход или дающая другую выгоду. Бизнесмен как бы включается в азартную игру с огромным количеством хитроумных вопросов, неожиданных ходов, тонких расчетов. Он входит в зону риска и приключений, где нужны смелость, знания, решительность. И сегодня нашим участникам нужно проявить все эти качества. Ведь возможно сегодня они сделают первый шаг в большой мир бизнеса. Итак, приветствуем участников.

*Ведущий читает заповеди бизнесмена, знакомит с советами коммерсантам. На столе разложены вопросы со стоимостью: 5, 10, 20, 30, 45, 100 радужек. Учитель знакомит детей с условиями игры.*

***Вопросы  стоимостью  5 радужек.***

1. Сколько стоит билет в театр Карабаса-Барабаса *(4 сольдо)*
2. Какие акции продавал Незнайка на луне? *(Акции на покупку семян сказочных растений)*
3. Как назывались деньги на луне? *(Фантинги и Сантинги)*
4. Когда борода Хотабыча переставала работать? *(Когда намокала)*
5. Сколько лет пролежал Илья Муромец на печи? *(33 года)*
6. Правило, обязательство для всех жителей изумрудного города? *(Носить зеленые очки)*

***Вопросы  стоимостью 10 радужек.***

1. На каком языке написан капитал Карла Маркса? *(На немецком)*
2. Почему газеты соглашаются печатать рекламу? *(Потому что за нее платят)*
3. В каком, очень маленьком Европейском государстве находится одна из крупнейших фирм в Европе? *(Люксембург)*
4. В каком городе был подписан договор об образовании Европейского Экономического Сообщества? *(В Риме)*
5. Назвать самую крупную авиакомпанию мира?*(Аэрофлот)*

***Вопросы стоимостью 20 радужек.***

1. Кто такой дилер? *(Человек, работа которого сосредоточена на перепродаже товаров, ценных бумаг, валют, чаще всего от своего имени и за свой счет)*
2. Кто такой агент? *(Представитель организации или предприятия, выполняющий деловые поручения)*
3. Кто такой коммерсант? *(Человек, занимающийся частной торговли)*
4. Кто такой брокер? *(Человек, который совершает сделки между продавцом и покупателем)*

***Вопросы стоимостью 30 радужек.***

1. Что такое виза? *(Это разрешение на въезд или выезд, проживание или проезд через территорию другого государства).*
2. Что такое офис? *(Контора, канцелярия, служба, помещение, где работают люди)*.
3. Что такое кредит? *(Выплата денег взаймы под проценты)*
4. Какая разница между оптовой ценой и розничной? Объясните. *(Оптовая – предприятие реализует продукцию другим предприятиям, розничная – через торговую сеть)*.
5. Что такое курс акций? *(Цены, по которым акции продаются )*
6. Что такое биржа? *(Это регулярно функционирующий рынок, на котором совершается торговля ценными бумагами – фондовая биржа; товарами – товарная биржа)*

***Блиц-опрос стоимостью 45 радужек.***

*Выбирается один участник из команды, которому доверяет команда,*

1. Соедините линией каждый персонаж с той валютой, которая в обороте в его стране.



2. Наберите номер телефона и определите, что зашифровано? *(Брокер)*.



Что означает это слово? *(Это человек, которые совершает сделки между продавцом и покупателем)*

***Вопрос стоимостью 100 радужек.***

Угадай, как оно зовется
Что за деньги продается –
Это не чудесный дар
А просто-напросто ...*(товар)*

Объясните смысл пословицы: “Товар не хвалить – с плеч его не свалить”. *(Если не будут рекламировать товар, то его не продать). СОСтавить рекламу на следующие предметы…*

 «ТРУДОВОЙ КОНТРАКТ». ЦЕЛЬ игры:

расширить знания учащихся о профессиях, выявить разницу между работодателями и наемными работниками, дать возможность оценить себя, составив характеристику-легенду, показать свои самые лучшие профессиональные качества.

На бирже труда существует конкуренция между работодателями и наёмными работниками. Ваша задача – её выиграть.

 1 ЭТАП.

Предлагаются на выбор для класса карточки с профессиями и должностями руководителей предприятий, занимающимися различными видами деятельности.

Учащиеся выбирают одну из карточек, предложенных учителем, и таким образом класс делится на две группы: РАБОТОДАТЕЛИ и НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ. НАЕМНЫЙ РАБОТНИК ищет работу, а РАБОТОДАТЕЛЬ НАНИМАЕТ НУЖНЫХ РАБОТНИКОВ.

Примеры карточек:

 директор магазина, продавец, директор кафе, официант

 заведующий аптекой фармацевт директор школы учитель

 заведующая детского садика воспитатель музыкальный работник

2ЭТАП.

РАБОТОДАТЕЛИ, в соответствии со своей ролью, составляют текст рекламного объявления о приеме на работу и предоставляют его на биржу труда.

Например: «Мини пекарня « ??» приглашает высококвалифицированных специалистов: пекарей и кондитеров. Работа сменная, заработная плата гарантирована высокая, доставка на работу транспортом предприятия»

НАЕМНЫЕ РАБОТНИКИ делают выбор на бирже труда и оставляют информацию-письмо о себе полную, но краткую.

Например: «Я, имею красный диплом повара. Имею опыт работы на заводе АО «Сластена». Имею свой транспорт. Могу работать по совместительству водителем ».

ВОПРОСЫ – ПОМОШНИКИ.

1.Данные о себе.

2.Почему обратились к нам?

3.Что знаете об этой работе и о предприятии?

4.Как оцениваете свои сильные стороны?

5.Что вам нравилось на прежней работе?

6.Почему вы её оставили?

7.Ваша цель в жизни?

8.Какие условия труда и отдыха вас устраивают?

9.Готовы ли вы повышать свою квалификацию?

10.Каким вы себя видите через 5-7 лет?

3 ЭТАП. По окончании отведенного времени весь класс заслушивает короткое резюме. Каждая работа оценивается коллективом класса после прослушивания.

4 ЭТАП.Выставление оценок с обязательным анализом работ.Самые высокие оценки получают учащиеся с самыми деловыми предложениями, самыми юмористическими и интересными.

5 ЭТАП.

Обратить внимание на вопросы на доске:

1.Почему некоторые работники не находят работу?

2.На каких условиях вы бы согласились продать свою рабочую силу?

3.Какие требования чаще всего применяются к наемным работникам?

4.Какие ошибки нельзя допускать, на ваш взгляд, при собеседовании с работодателем?

5.Зачем работодателю и наемному работнику необходимо заключить контракт?

6 ЭТАП. контракт

задание: составить контракт с родителями о выполнении работ по дому и ли хозяйству, используя и опираясь на данные таблицы, материал этого урока.

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел | Характеристика раздела |
| 1.Общее Положение | ФИО работодателя и наемного работника, место, дата заключения сделки |
| 2.Характеристика должности | Организация рабочего места, материальное вознаграждение, организация труда и отдыха, повышение квалификации |
| 3.Условия Найма | Права, обязанности, ответственность сторон, льготы и гарантии исполнителя, забота о здоровье, страхование, основание о расторжении контракта. |
| 4.Реквизиты сторон | Адреса, подписи, печати. |

*ИТОГИ.*

**



|  |  |
| --- | --- |
| Раздел | Характеристика раздела |
| 1.Общее Положение | ФИО работодателя и наемного работника, место, дата заключения сделки |
| 2.Характеристика должности | Организация рабочего места, материальное вознаграждение, организация труда и отдыха, повышение квалификации |
| 3.Условия Найма | Права, обязанности, ответственность сторон, льготы и гарантии исполнителя, забота о здоровье, страхование, основание о расторжении контракта. |
| 4.Реквизиты сторон | Адреса, подписи, печати. |

|  |  |
| --- | --- |
| Раздел | Характеристика раздела |
| 1.Общее Положение | ФИО работодателя и наемного работника, место, дата заключения сделки |
| 2.Характеристика должности | Организация рабочего места, материальное вознаграждение, организация труда и отдыха, повышение квалификации |
| 3.Условия Найма | Права, обязанности, ответственность сторон, льготы и гарантии исполнителя, забота о здоровье, страхование, основание о расторжении контракта. |
| 4.Реквизиты сторон | Адреса, подписи, печати. |

**Заповеди бизнесмена:**

**-Все зависит только от меня самого.**

**-Хочешь преуспеть – рискуй.**

**-Держи слово.**

**-Богатство любит здоровых.**

**-Удача сопутствует образованным.**

**Советы юному коммерсанту:**

* + **Работай равномерно.**
	+ **Не беги за уходящим днем.**
	+ **Завтра все будет иначе.**
	+ **Береги здоровье.**
	+ **Не терзайся из-за неудач…И проснешься боссом!**

КГУ «Айдабульская средняя школа»

Экономическая интеллектуальная игра "Бизнес-клуб"

Провела: Елюбаева Г.И.

2018 год