## 

**TUẦN 14**

**CHỦ ĐỀ 4: RÈN LUYỆN BẢN THÂN**

****

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tiết theo TKB | Tiết theo PPCT | Ngày dạy | Lớp | Sĩ số |
|  |  |  | 8D |  |

# TIẾT 40: SINH HOẠT DƯỚI CỜ

**BIỂU DIỄN TIỂU PHẨM VỀ TIẾP THỊ, QUẢNG CÁO VÀ TIÊU DÙNG .**

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS:

-Nhận biết được một số cách tiếp thị, quảng cáo sản phẩm trong đời sống.

-Nhận ra được ảnh hưởng, tác động của tiếp thị, quảng cáo đối với việc mua sắm, tiêu dùng trong tiểu phẩm.

-Rút ra được kinh nghiệm ứng xử cho bản thân trước các hình thức tiếp thị, quảng cáo đối với việc mua sắm và tiêu dùng.

-Rèn luyện được kĩ năng thiết kế, tổ chức, đánh giá hoạt động; phẩm chất tiết kiệm, trách nhiệm.

-**2. Năng lực:**

***- Năng lực chung:***

Giao tiếp, hợp tác, tự chủ, tự học, giải quyết vấn đề

***- Năng lực riêng:***

-Rèn kĩ năng thiết kế, tổ chức, đánh giá hoạt động.

**3. Phẩm chất:** -

-Bổi dưỡng phẩm chất trách nhiệm.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với TPT, BGH và GV:**

-TPT chuẩn bị địa điểm, hệ thống âm thanh, phông nển và trang thiết bị phục vụ hoạt động.

-TPT/ GVCN hướng dẫn lớp trực tuần chuẩn bị kịch bản cho tiểu phẩm.

-Tư vấn cho HS chọn MC.

-Phân công HS các lớp xây dựng kịch bản và diễn tiểu phẩm.

-Tư vấn cho HS lựa chọn các tiểu phẩm để diễn trong tiết Sinh hoạt dưới *cờ:* Các tiểu phẩm thể hiện được những tình huống tiếp thị, quảng cáo khác nhau, tác động đến những đối tượng người tiêu dùng khác nhau. Với mỗi tiểu phẩm, HS sẽ nhận diện được nhũng vấn để sau: cách tiếp thị, quảng cáo; nội dung tiếp thị, quảng cáo; đối tượng của tiếp thị, quảng cáo; cách ứng xử khi tiếp cận với tiếp thị, quảng cáo.

-Tư vấn cho HS lựa chọn các tiết mục văn nghệ đan xen trong buổi biểu diễn.

**2. Đối với HS:**

-HS lớp trực tuần xây dựng kịch bản cho buổi biểu diễn.

-HS các lớp được phân công xây dựng kịch bản tiểu phẩm và luyện tập diễn kịch.

-Luyện tập các tiết mục văn nghệ múa, hát đan xen trong tiết Sinh hoạt dưới *cờ.*

-HS được chọn làm MC tập dẫn chương trình buổi biểu diễn.

-Chuẩn bị trang phục và đạo cụ cần thiết cho tiểu phẩm

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a. Mục tiêu:**

- Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen với giờ chào cờ.

**b. Nội dung:**

**-** HS ổn định vị trí chỗ ngồi, chuẩn bị chào cờ.

**c. Sản phẩm:**

**-** Thái độ của HS

**d. Tổ chức thực hiện:**

*- GV chủ nhiệm yêu cầu HS của lớp mình chuẩn chỉnh trang phục, ổn định vị trí, chuẩn bị làm lễ chào cờ.*

**B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC**

**Hoạt động 1:** **Chào cờ, sơ kết thi đua tuần và phổ biến nhiệm vụ tuần mới**

**a. Mục tiêu:**

-HS hiểu được chào cờ là một nghi thức trang trọng thể hiện lòng yêu nước, tự hào dân tộcvà sự biết ơn đối với các thế hệ cha anh đã hi sinh xương máu để đổi lấy độc lập, tự do cho Tổ quốc, có ý nghĩa giáo dục sâu sắc, giúp mỗi học sinh biết đoàn kết để tạo nên sức mạnh, biết chia sẻ để phát triển.

**b. Nội dung:**

-HS hát quốc ca.

-Tổng phụ trách hoặc BGH nhận xét.

**c. Sản phẩm:**

-Kết quả làm việc của HS và Tổng phụ trách.

**d. Tổ chức thực hiện:**

- HS điều khiển lễ chào cờ.

- Lớp trực tuần nhận xét thi đua.

- TPT hoặc đại diện BGH nhận xét bổ sung và triển khai các công việc tuần mới.

Hoạt động 2: Sinh hoạt theo chủ đề.

a. Mục tiêu:

-HS nhận diện được một số hình thức tiếp thị, quảng cáo thường gặp trong đời sống, đổng thời nhận thức được ảnh hưởng của tiếp thị, quảng cáo đối với việc mua sắm và tiêu dùng của con người.

-HS rút ra được những bài học ứng xử cho bản thân khi tiếp cận với tiếp thị, quảng cáo trong đời sống.

**b. Nội dung:**

- Tiểu phẩm

**c. Sản phẩm:**

- HS trình bày tiểu phẩm

**d. Tổ chức thực hiện:**

-MC giới thiệu các tiết mục văn nghệ mở đầu cho hoạt động sinh hoạt theo chủ đề.

-MC phát biểu để dẫn vể chương trình.

-MC giới thiệu khách mời và thành phẩn tham dự.

-MC giới thiệu các tiểu phẩm theo kịch bản chương trình. HS các lớp diễn các tiểu phẩm theo lời giới thiệu của MC.

-Mời một số HS nêu cảm nhận và những diễu rút ra được sau khi xem tiểu phẩm vẽ tiếp thị, quảng cáo và tiêu dùng.

*-***TPT hoặc GV tổng kết:**Trong cuộc sống, có rất nhíểu hình thức tiếp thi, quảng cáo hấp dẫn. Do vậy, chúng ta cần bình tĩnh để nhận diện các loại tiếp thị, quảng cáo, từ đó có cách ứng xử và đưa ra quyết định tiêu dùng hợp lí để tránh những tác động tiêu cực của tiếp thị, quảng cáo.

**ĐÁNH GIÁ**

Yêu cầu một số HS nêu cảm xúc và những điểu rút ra được sau khi tham gia buổi biểu diễn tiểu phẩm.

**C. HOẠT ĐỘNG TIẾP NỐI**

Suy ngẫm vể các cách ứng xử trong tiểu phẩm và vận dụng chúng trong thực tiễn cuộc sống.

**PHẦN PHỤ LỤC**

Gợi ý nội dung tiểu phẩm:

*Vừa đi học vê, mẹ đã vội vàng kéo Mai vào khoe: “Con xem này, hôm nay mẹ mua được mấy cái này hay lắm!”.*

*Mẹ vừa nói vừa lối ra mấy hộp thuốc rất to và vui vẻ giải thích: “Đây là hàng xách tay từ nước ngoài do người quen của cô làm cùng chỗ mẹ mang vể, lại đang được giảm giá tận 50%. Nghe cô ấy giới thiệu là xịn và tốt lắm nên mẹ đã mua 2 hộp thuốc bổ cho bà nội, bà ngoại và một hộp chữa bệnh đau mỏi xương khớp của mẹ”. Mai cầm một hộp thuốc lên và chăm chú đọc những dòng chữ tiếng Anh để tìm thống tin sản xuất của sản phẩm nhưng khống thấy,chỉ thấy ghi cống dụng của thuốc. Mai quay ra nói với mẹ: ‘Mẹ ơi, con khống thấy thống tín của nhà sản xuất. Hiện nay, hàng xách tay trên thị trường có nhiêu mặt hàng khống đảm bảo. Con nghĩ sản phẩm này chưa chắc đã an toàn khi sử dụng, thậm chí cồn gây hại cho sức khoẻ vì nguổngốc khống rõ ràng ạ”.*

*Mẹ vẫn khẳng định ỉà cố đổng nghiệp rất đáng tin cậy. Thấy vậy, Mai cầm hôp thuốc khác lên xem lại một lần nữa nhưng vẫn khống thấy thông tín. Mai nghiêm túc khẳng định với mẹ số thuốc này không rõ nguồn gốc và khuyên mẹ nên trả lại cho người bán hàng.*

*Lúc này mặt mẹ mới tỏ ra nghiêm trọng Mẹ vội vàng gọi điện cho cố bán hàng nhưng thuê bao không liên lạc được. Mẹ thẫn thờ ngôi xuống vì 3 hộp thực phẩm chức năng này khá đắt tiên. Mai lai gần bên mẹ nhẹ nhàng nói: “Khống sao đâu mẹ, đây cũng là bài học kinh nghiệm. Lần sau, khí mua hàng gì mẹ nên xem xét kĩ các thống tin trên sản phẩm để biết nguồn gốc xuất xứ và truy xuất khi cần. Hơn nữa, mẹ khống nên mua hàng qua giới thiệu mà hãy đến cửa hàng, siêu thị hoặc hoặc các địa chỉ được cấp phép kinh doanh các mặt hàng mẹ muốn mua thì sẽ đảm bảo hơn ạ”.*

*Mẹ quay ra thở dàí:“ừ, mẹ cũng sơ suất. Cứ tưởng người quen thì khống cẩn để phòng. Từ giờ trở đi mẹ sẽ cẩn thận hơn?.*

———»🖎🖎🕮✍✍«———

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tiết theo TKB | Tiết theo PPCT | Ngày dạy | Lớp | Sĩ số |
|  |  |  | 8D |  |

**TIẾT 2**. HOẠT ĐỘNG GIÁO DỤC THEO CHỦ ĐỀ

NỘI DUNG 2. NHÀ KINH DOANH NHỎ TUỔI

(1 tiết)



Tinh huống

**I. MỤC TIÊU:**

**1. Về kiến thức:**

Sau khi tham gia hoạt động này, HS

-Đưa ra được ý tưởng kinh doanh.

-Nêu được những nội dung cơ bản của một bản kế hoạch kinh doanh.

-Xây dựng được bản kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thần.

-Phát triển năng lực hợp tác, năng lực tổ chức các hoạt động.

**2. Năng lực:**

**Năng lực chung:**

-Tự chủ và tự học, Giao tiếp và hợp tác, Giải quyết vấn đề và sáng tạo

**Năng lực riêng:**

- Có khả năng hợp tác giải quyết những vấn đề một cách triệt để, hài hòa.

**3. Phẩm chất**

- Yêu nước, Nhân ái, Trung thực, Trách nhiệm, Chăm chỉ

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1-Đối với giáo viên:**

-Máy tính, máy chiếu (nếu có).

-Một số hình ảnh hoặc video clip vễ việc kinh doanh đồ thủ công hoặc các sản phẩm khác.

**2-Đồi với học sinh:**

-Giấy trắng khổ AO hoặc A3, bút chì, thước kẻ.

-Máy tính (nếu có).

**III.TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG**

**a.Mục tiêu:**

- Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen bài học.

**b.Nội dung:**

- GV trình bày vấn đề, HS trà lời câu hỏi.

**c.Sản phẩm học tập:**

- HS lắng nghe và tiếp thu kiến thức.

**d.Tổ chức thực hiện:**

**Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**

-GV có thể cho HS xem một số hình ảnh/ video clip vể mặt hàng kinh doanh nào đó (hoặc một số tấm gương nhà kinh doanh trẻ tuổi thành đạt). Sau khi xem xong, GV yêu cầu HS nêu suy nghĩ và cảm nhận của bản thân về nhũng hình ảnh/ video clip này. HS có muốn thử kinh doanh như các bạn không?,.. .Từ đó dẫn vào nội dung bài học.

-GV cũng có thể cho HS chơi trò chơi, nghe các bài hát, câu chuyện liên quan đến chủ đễ kinh doanh của HS, sau đó dẫn dắt vào bài học.

**Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**

- HS xem một số hình ảnh/ video clip vể mặt hàng kinh doanh

**Bước 3, 4: Báo cáo, đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**

-Kết thúc hoạt động, GVyều cẩu HS:

-Nêu cảm nhận sau khi thực hiện các hoạt động xem, nghe hoặc tham gia trò chơi.

-Nêu suy nghĩ về việc kinh doanh của HS.

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

**Hoạt động 1: Tìm hiểu về ý tường kinh doanh**

**a. Mục tiêu**:

-HS hiểu được thế nào là ý tưởng kinh doanh và nêu được ý tưởng kinh doanh của nhóm HS trong tình huống của nhiệm vụ 1 (SGK - trang 33).

**b. Nội dung**:

-HS trình bày được ý tưởng kinh doanh của mình.

**c. Sản phẩm**:

- HS trình bày sản phẩm của mình

**d.Tổ chức hoạt động**:

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS** | **DỰ KIẾN SẢN PHẨM** |
| **Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập**  ***Nhiệm vụ 1:*** Tìm hiểu ý tưởng kinh doanh  -GV yêu cầu HS nhận xét vẽ ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc trong tình huống của Hoạt động 1 (SGK - trang 33).  \***Nhận xét về ý tường kinh doanh của nhân vật trong tình huống dưới đây:**  Ngọc và một nhóm bạn rất thích đồ thủ công làm bằng tay như: móc chia khoá, dây buộc tóc, hoa cài áo,... Qua tìm hiểu thực tế, Ngọc và các bạn nhận thấy nhiều người có cùng sở thích giống minh.  Sau khi bàn bạc, Ngọc cùng các bạn đưa ra ý tưởng kinh doanh những mặt hàng này.  -GV hướng dẫn HS thảo luận về ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc và lí do nhóm chọn ý tưởng kinh doanh này.  -Mời đại diện 1 - 2 nhóm nói vể ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc. Các nhóm khác lắng nghe, nhận xét và bổ sung ý kiến.  ***-GV cùng HS chốt lại:***Ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc ỉà mở cửa hàng kinh doanh đổ ỉàm bằng tay. Ỷ tưởng kinh doanh này được lựa chọn trên cơ sở tìm hiểu thực tế nhu cầu của các bạn trẻ về đồ làm bằng tay.  ***Nhiệm vụ 2:*** chia sẻ vễ ý tưởng kinh doanh của em.  -GV hướng dẫn, tổ chức cho HS thảo luận theo nhóm và chia sẻ ý tưởng kinh doanh của bản thân theo những gợi ý sau:  + Tên ý tưởng kinh doanh.  + Lí do chọn ý tưởng kinh doanh này.  + Dự đoán khả năng thành công nếu thực hiện ý tưởng kinh doanh này.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  - HS chia sẻ vễ ý tưởng kinh doanh của em  **Bước 3: Báo cáo kết quả thực hiện hoạt động**  -Yêu cầu đại diện một số nhóm trình bày kết quả thực hiện nhiệm vụ.  - Mời một số HS nêu cảm nhận và những điểu rút ra được qua phần trình bầy của các nhóm.  **Bước 4. Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ**  ***GV tổng hợp các ý kiến và kết luận Hoạt động 1:***Ai cũng có thể đưa ra ý tưởng kinh doanh cho mình. Ỷ tưởng kinh doanh của mọi người rất đa dạng, phong phú và thường gắn liền vôi nhu cầu của người tiêu dùng. Ý tưởng kính doanh rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh, giúp chúng ta có định hướng hoạt động kính doanh rõ ràng với những yếu tố khác biệt, hiệu quả so với hoạt động kính doanh khác. Trong đó, tính mới của một ý tưởng kính doanh tạo nên lợi thế và hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vức này. | **1. Tìm hiểu về ý tường kinh doanh**  Ý tưởng kinh doanh của nhóm bạn Ngọc ỉà mở cửa hàng kinh doanh đổ ỉàm bằng tay. Ỷ tưởng kinh doanh này được lựa chọn trên cơ sở tìm hiểu thực tế nhu cầu của các bạn trẻ về đồ làm bằng tay.  Ý tưởng kính doanh rất quan trọng đối với hoạt động kinh doanh, giúp chúng ta có định hướng hoạt động kính doanh rõ ràng với những yếu tố khác biệt, hiệu quả so với hoạt động kính doanh khác. Trong đó, tính mới của một ý tưởng kính doanh tạo nên lợi thế và hiệu quả kinh doanh trong lĩnh vức này. |

## **C.** HOẠT ĐỘNG LUYỆN TẠP

## Hoạt động 2: Thực hành lập kế hoạch kinh doanh

## a. Muc tiêu:

-Xác định được những nội dung cần có của một bản kế hoạch kinh doanh.

## b.Nội dung:

-Lập và chia sẻ được bản kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thân.

-Phát triển được năng lực hợp tác, năng lực lập kế hoạch và tổ chức hoạt động.

## c.Sán phẩm học tập:

## -Bản kế hoạch kinh doanh

## d.Tổ chức hoạt dộng:

|  |  |
| --- | --- |
| HOẠT ĐỘNG CỦA GV-HS | DỰ KIẾN SẢN PHẨM |
| Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ học tập ***Nhiệm vụ 1:*** Thảo luận vể những nội dung cần có trong bản kế hoạch kinh doanh.  -GV chia HS thành các nhóm và hướng dẫn HS thảo luận vể những nội dung cần có trong bản kế hoạch kinh doanh theo bảng gợi ý trong SGK - trang 33.  **KẾ HOẠCH KINH DOANH**  Ý tưởng kinh doanh: đồ làm bằng tay (bưu thiếp, cặp tóc, vòng tay,...).  Đối tượng sử dụng: học sinh.  Nhu cầu của người tiêu dùng: thích sử dụng đò làm bằng tay.  Kế hoạch tiếp thị: tổ chức giới thiệu sản phẩm với học sinh trong trường: quảng cáo trên mạng xã hội;...  Vốn kinh doanh: 400 000 đồng.  Chi phí cho kinh doanh: mua giấy làm bưu thiếp, keo nến, ruy băng, hạt vòng và dây xâu vòng,...  Kênh bán hàng: trực tuyến và trực tiếp  Doanh thu dự kiến: 500 000 đồng/ tháng.  Lãi dự kiến: 100 000 đồng/ tháng.  -GV yêu cầu đại diện các nhóm trinh bày trước lớp về kết quả thực hiện nhiệm vụ của nhóm mình. Yêu cầu HS trong lớp tập trung chú ý nghe các bạn trình bày để nhận xét, bổ sung ý kiến.  ***GV chốt lại:***Những nội dung chủ yếu cần có trong bản kế hoạch kinh doanh bao gổm: Ỹ tưởng kinh doanh, đổi tượng sử dụng, nhu cầu của người tiêu dùng, kế hoạch tiếp thị, nguồn vốn kinh doanh và các khoản chi phí cho kinh doanh, kênh bán hàng, doanh thu và ỉãi dự kiến.  ***Nhiệm vụ 2:*** Lập và chia sẻ kế hoạch kinh doanh (có thể lập kế hoạch kinh doanh cho cá nhân hoặc theo nhóm).  -GV chia HS thành các nhóm vả hướng dẫn HS thảo luận để lập kế hoạch kinh doanh theo những gợi ý sau:  + Đưa ra ý tưởng kinh doanh.  + Xác định đối tượng hướng tới.  + Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng.  + Xây dựng kế hoạch tiếp thị.  + Tìm nguồn vốn và xác định số vốn kinh doanh.  + Tính toán chi phí cho các khoản cần chi.  + Xác định kênh bán hàng.  + Dự kiến doanh thu và tiền lãi.  **Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập**  -HS lập kế hoạch kinh doanh phù họp với điểu kiện thực tiễn.  **Bước 3: Báo cáo kết qủa hoạt .**  -GV gọi đại diện một số nhóm HS trình bày trước lớp bản kế hoạch kinh doanh của mình/ nhóm mình.  -Yêu cầu HS trong lớp tập trung chú ý nghe các bạn trình bày để nhận xét, bổ sung ý kiến.  **Bước 4: Đánh giá kết qủa. thực hiện nhiệm vụ học tập**  ***GV tổng hợp và kết luận Hoạt động 2:***Kế hoạch kính doanh có ý nghĩa và vai trò rất quan trọng, ảnh hưởng trực tiếp tới sự thành bại trong hoạt động kính doanh. Kế hoạch kính doanh giúp chúng ta xác định rõ mục tiêu, chiến lược; xác định thị trường khách hàng, đối thủ cạnh tranh, nội ỉực của mình, đưa ra các phương hướng kinh doanh cũng như phương thức để thực hiện các mục tiêu, chiến ỉươc. chính vì vậy, lập kế hoạch kinh doanh ỉà một khâu quan trọng và không thể thiếu đối với một hoạt động kinh doanh. Bản kế hoạch kính doanh phải được lập trước khí thực hiện hoạt động kinh doanh và phải thể hiện được các nội dung cơ bản sau:ý tưởng kinh doanh, nhu cầu của người tiêu dừng, kênh bán hàng, nguồn vốn kinh doanh, chi phí cho việc kinh doanh, kế hoạch tiếp thị sản phẩm, doanh thu và tiền lãi dự kiến; cách tổ chức hoạt động kính doanh.  -Nhận xét chung về tinh thần, thái độ tham gia hoạt động và kết quả lập kế hoạch kinh doanh của các nhóm và cá nhân. Động viên, khen ngợi nhũng HS/ nhóm HS tích cực tham gia hoạt động và có kết quả tốt. | **2. Thực hành lập kế hoạch kinh doanh**    Bản kế hoạch kính doanh phải được lập trước khí thực hiện hoạt động kinh doanh và phải thể hiện được các nội dung cơ bản sau:ý tưởng kinh doanh, nhu cầu của người tiêu dừng, kênh bán hàng, nguồn vốn kinh doanh, chi phí cho việc kinh doanh, kế hoạch tiếp thị sản phẩm, doanh thu và tiền lãi dự kiến; cách tổ chức hoạt động kinh doanh. |

## D. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

## Hoạt động 3: Tham vấn ý kiến người thân về kế hoạch kinh doanh của bản thân

**a.Mục tiêu:**

-HS chia sẻ được kế hoạch kinh doanh đã xây dựng với người thân.

-Rèn luyện được tính linh hoạt, năng lực phán đoán, thực hành, vận dụng cho HS.

**b.Nội dung:**

-HS điểu chỉnh được kế hoạch kinh doanh của mình theo ý kiến tham vấn của người thân.

**c.Sán phẩm học tập:**

-Kế hoạch kinh doanh của mình theo ý kiến tham vấn của người thân.

**d.Tố chức thực hiện:**

-GVyêu cầu và hưởng dẫn HS thực hiện các nhiệm vụ sau:

-Chia sẻ kế hoạch kinh doanh của mình với người thân.

-Ghi lại minh chứng của quá trình tham vấn ý kiến của người thân và sửa chữa kế hoạch kinh doanh (nhật kí, chụp ảnh, quay video clip,...) để chia sẻ trên lớp.

# TỔNG KẾT:

-GV yêu cầu HS chia sẻ cảm xúc, những điểu học hỏi được sau khi đã tìm hiểu vể ý tưởng kinh doanh, những nội dung cơ bản cần có trong kế hoạch kinh doanh và xây dựng kế hoạch kinh doanh phù hợp với bản thân.

-GV nhận xét chung *về* tinh thần, thái độ tham gia hoạt động của HS. Tuyên dương, khen ngợi HS nhiệt tình, tích cực tham gia hoạt động và có nhiễu đóng góp.

***Kết luận chung:***Kinh doanh là một hoạt động khá mới mẻ đối với HS THCS nhưng các em có thể thử làm. -Trước khi kinh doanh chúng ta cần xây dựng một kế hoạch kinh doanh chí tiết, cẩn thận, phù hợp với khả năng của bản thân để việc kính doanh đạt kết quả mong muốn.

———»🖎🖎🕮✍✍«———

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Tiết theo TKB | Tiết theo PPCT | Ngày dạy | Lớp | Sĩ số |
|  |  |  | 8D |  |

# TIẾT 42: SINH HOẠT LỚP

**CHIA SẺ KẾT QUẢ RÈN LUYỆN ĐỂ TRỞ THÀNH**

**NGƯỜI TIÊU DÙNG THÔNG THÁI.**

**I. MỤC TIÊU**

**1. Kiến thức**

- HS chia sẻ kết quả đạt được khi thực hiện hoạt động vận dụng, rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

- GV thu thập được thông tin phản hổi vể kết quả thực hiện hoạt động vận dụng của HS.

**2. Năng lực:**

***- Năng lực chung:***

+Giao tiếp, hợp tác, tự chủ, tự học, giải quyết vấn đề

***- Năng lực riêng:***

+ Thiết kế và tổ chức hoạt động

**3. Phẩm chất:**

+Nhân ái, trung thực, trách nhiệm.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1. Đối với GV:**

- Nội dung liên quan buổi sinh hoạt lớp.

- Kế hoạch tuần mới

**2. Đối với HS:**

- Bản sơ kết tuần

- Kế hoạch tuần mới.

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a. Mục tiêu:**

- Tạo tâm thế hứng thú cho học sinh và từng bước làm quen tiết SHL.

**b. Nội dung:**

**-** GV trình bày vấn đề, HS trả lời câu hỏi.

**c. Sản phẩm:**

**-** HS tiếp thu kiến thức và câu trả lời của HS

**d. Tổ chức thực hiện:**

- GVCN ổn định lớp và hướng HS vào tiết sinh hoạt lớp.

**B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC**

**Hoạt động 1: Sơ kết tuần**

**a. Mục tiêu:**

- Tổng kết được các hoạt động tuần cũ và đưa ra kế hoạch tuần mới.

**b. Nội dung:**

- Tổng kết và đưa ra kế hoạch tuần mới

**c. Sản phẩm:**

- Kết quả làm việc của ban cán sự lớp

**d. Tổ chức thực hiện:**

- GV yêu cầu ban cán sự lớp tự điều hành lớp , đánh giá và sơ kết tuần, xây dựng kế hoạch tuần mới.

**Hoạt động 2: Sinh hoạt theo chủ đề**

**a. Mục tiêu:**

- HS chia sẻ kết quả đạt được khi thực hiện hoạt động vận dụng, rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

- GV thu thập được thông tin phản hổi vể kết quả thực hiện hoạt động vận dụng của HS.

**b. Nội dung:**

HS chia sẻ kết quả

**c. Sản phẩm:**

-Kết quả chia sẻ của HS.

**d. Tổ chức thực hiện:**

GV khích lệ HS trong lớp chia sẻ vể:

+ Cảm nhận và những diễu rút ra được sau khi xem các tiểu phẩm về tiếp thị, quảng cáo và tiêu dùng.

+ Kết quả đạt được khi thực hiện hoạt động vận dụng, rèn luyện kĩ năng chi tiều phù hợp trước tác động của tiếp thị, quảng cáo.

+ Những thuận lợi và khó khăn khi rèn luyện kĩ năng chi tiêu phù hợp trước những tác động của tiếp thị, quảng cáo.

-GV yêu cẩu HS trong lớp lắng nghe các bạn chia sẻ để học tập hoặc trao đổi kinh nghiệm.

-GV khen ngợi nhũng HS đã thực hiện tốt việc xây dựng bảng hướng dẫn tiêu dùng và rèn luyện kĩ năng chi tiêu hợp lí.

———»🖎🖎🕮✍✍«———