

Тема 13

Мотивационная часть

Подготовка к занятию

Для проведения занятия рекомендуется заранее разделить класс на две/три команды, подготовить материалы/слайды, разделить класс на группы/команды, а также попросить обучающихся подготовить карандаши и ручки для заполнения материалов (подробности заданий — в соответствующей части сценария).

Введение

Слово педагога: Друзья, приветствую вас! Сегодня наша копилка пополнится новой картой — Деловой среды. Посмотрите, пожалуйста, какие отрасли в неё входят.

Педагог демонстрирует слайд с картой Деловой среды или записывает на доске следующую информацию: Деловая среда: юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба, предпринимательская деятельность.

Слово педагога: А ещё сегодня мы начнём изучение такой важной сферы деятельности, как предпринимательство в России. Запишите, пожалуйста, название темы нашего занятия в свои тетради: **«Россия деловая: предпринимательство».**

В мире, где экономика постоянно меняется, понимание основ предпринимательской деятельности становится не только актуальным, но и необходимым для каждого из нас. Сегодня мы разберём, что отличает традиционный бизнес от инновационного, и каждый из вас попробует разработать свой собственный бизнес-план. Мы погрузимся в мир бизнеса, узнаем, как он устроен и какую роль играет в жизни общества.

А для начала мне бы хотелось узнать, как вы понимаете, что такое предпринимательство.

Попробуйте описать это понятие своими словами.

Возможные ответы обучающихся (не более двух):

Предпринимательство — это процесс создания и управления собственным бизнесом. Это когда человек находит идею, воплощает её в жизнь и пытается заработать на этом.

Например, если кто-то открывает кафе или интернет-магазин, это и есть

предпринимательство. Это требует много усилий и рисков, но может привести к успеху; Предпринимательство — это не только про деньги, но и про творчество. Это возможность реализовать свои идеи и создать что-то новое. Например, если у кого-то есть интересный проект или продукт, он может основать компанию и предложить его людям.

Предприниматели часто решают проблемы и улучшают жизнь вокруг нас.

Слово педагога: Друзья, здорово, что вы уже начинаете примерять на себя роль предпринимателей и мыслите в нужном направлении! Давайте точнее сформулируем это определение. Запишите его, пожалуйста в свои тетради.

Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа).

Предпринимательство — это деятельность, в которой важно всё: придумать идею, продвинуть её и сделать так, чтобы потребители остались довольны.

Предприниматель — это человек, который ведёт деятельность для того, чтобы зарабатывать деньги, предлагая товары или услуги, выполняя работу или сдавая имущество в аренду.

Слово педагога: Именно предприниматели создают компании, благодаря которым мы получаем товары и услуги, делающие нашу жизнь комфортнее. Но важно помнить, что предпринимательство — это не разовая прибыль, а постоянная работа и развитие своего дела. А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает.

Видеоролик о среде и отрасли

Текст видеоролика:

Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.

Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.

Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.

Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.

Сегодня предприниматели работают в самых разных сферах: от торговли и услуг до производства и IT-технологий. Они создают рабочие места, внедряют инновации и способствуют развитию экономики. В 2023 году количество индивидуальных предпринимателей в России превысило 4 миллиона человек, что отражает огромный потенциал для роста и разнообразие направлений для бизнеса. Самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году считаются экология, IT, электронная коммерция. Один из главных вызовов для отрасли сегодня — цифровая трансформация. Это значит, что современные технологии активно внедряются в самые разные направления бизнеса — это позволяет улучшить как производственные процессы, так и рутинную работу с документами. Но требует большого количества времени например, на переобучение сотрудников. Возможно, именно ваша идея позволит решить такую задачу?

Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб».

Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно будет компания работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг, и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно

продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. Здесь трудятся бизнес-информатики и интернет-предприниматели, бизнес-аналитики, инвесторы, брокеры франшиз и финансовые аналитики.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем таким человеком станешь и ты!

Обсуждение ролика

Слово педагога: Друзья, расскажите, что неожиданного вы узнали из ролика? Возможно в ваших семьях есть предприниматели? Попробуйте проанализировать, какого рода предпринимательством они занимаются. Это малый бизнес? Стартап? Франшиза? В какой сфере? Какие сотрудники помогают в развитии бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: А теперь давайте подумаем, какие преимущества предпринимательство может принести обществу и экономике. Как вы думаете, что к ним относится?

Обучающиеся называют свои варианты (не более двух вариантов ответа).

Возможные ответы:

Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.

Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.

Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.

Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.

Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.

Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.

Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.

Слово педагога: Молодцы! Вы правы, всё это действительно очень важно. Предприниматели создают условия для прогресса и способствуют развитию общества и государства.

Основная часть

Игра-разминка «Виды предпринимательства: традиционный и инновационный бизнесы»

Слово педагога: Друзья, мы выяснили кто такие предприниматели и для чего они нужны. А теперь давайте посмотрим, какие типы предпринимательских проектов бывают.

В целом их можно разделить на два основных вида: традиционный бизнес и инновационный бизнес, или стартапы. Традиционные проекты — это знакомые нам предприятия, такие как магазины или производство одежды. А стартапы — это молодые компании, которые создают принципиально новые технологии или бизнес-модели. Они отличаются высоким уровнем риска, но имеют большой потенциал для быстрого роста.

Педагог показывает слайд с определениями и предлагает обучающимся записать в тетради определения традиционного бизнеса и стартапа.

Традиционный бизнес — устоявшееся предприятие с проверенной бизнес-моделью, например: магазины, кафе, производство одежды. Такие компании работают в уже известных сферах и имеют низкие риски и стабильный рост.

Стартап — молодая компания, созданная для реализации новой идеи или технологии. Стартапы характеризуются высоким уровнем риска, но имеют потенциал для быстрого масштабирования и роста.

Механика игры:

Педагог предлагает одной команде назвать себя «Стартапы», а другой — «Традиционный бизнес». Каждая команда получает задачу — из общего списка идей выбрать только те, которые соответствуют их типу бизнеса. Команды обсуждают идеи внутри группы и составляют свой список.

Затем представитель от каждой команды зачитывает отобранные идеи. После каждого ответа педагог и обучающиеся обсуждают, верно ли выбрана категория, и педагог подсчитывает баллы: за каждую правильно выбранную идею команда получает один балл. Побеждает команда, которая соберёт больше баллов.

Слово педагога: А теперь закрепим наши знания в небольшой игре! Давайте назовём одну команду «Стартапы», а другую — «Традиционный бизнес». Ваша задача — из общего списка бизнес-идей выбрать только те, которые соответствуют вашему типу. Обсудите идеи внутри

своей команды и составьте свой список. Представитель от каждой команды по очереди будет зачитывать выбранные идеи, а мы обсудим, верно ли подобрана категория. За каждый правильный ответ команда получит один балл. Посмотрим, кто наберёт больше баллов!

Педагог показывает слайд с идеями.

Список идей:

Маркетинговое агентство

Производство одежды

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ

Сервис для шеринга зонтиков

Кофейня в стиле аниме

Подсказка для педагога. Правильные ответы с объяснениями:

Маркетинговое агентство — традиционный бизнес. Это устоявшаяся модель бизнеса, которая не требует принципиально новых технологий и основана на услугах, которые уже существуют.

Производство одежды — традиционный бизнес. Производство одежды — это типичный пример традиционного бизнеса, с устоявшимися технологиями и понятной моделью заработка.

Технология по производству нановодонепроницаемой ткани — стартап. Эта идея подразумевает инновации в производстве ткани, что может изменить рынок и привлечь внимание благодаря уникальным характеристикам.

Разработка платформы по подбору кадров с помощью ИИ — стартап. Использование искусственного интеллекта для подбора кадров — это новая технология, которая может сделать процесс найма более эффективным и открыть новые возможности для бизнеса.

Сервис для шеринга зонтиков — стартап. Идея шеринга зонтиков подразумевает новое использование знакомых предметов, внедрение технологий для удобства пользователей, что характерно для стартапа.

Кофейня в стиле аниме — традиционный бизнес. Хотя у кофейни есть тематическая особенность, её бизнес-модель — это привычная форма обслуживания и продаж, характерная для традиционного бизнеса.

Педагог подводит итоги игры, объявляет команду-победителя и благодарит всех за активное участие.

Слово педагога: Друзья, хочу вас похвалить! Вы молодцы, но не будем останавливаться на достигнутом — впереди много нового! Внимание на экран!

Видеоролик о предприятии

Обсуждение ролика

Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?

Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?

Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?

Игра «Угадай профессию»

Педагог выводит на экран слайд с игрой. Задача обучающихся — зафиксировать все указанные профессии в рабочих тетрадях и определить, какое описание соответствует каждой. Педагог зачитывает описания профессий вслух, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. Ответы для педагога указаны отдельно ниже.

В случае если у педагога нет возможности вывести на экран слайды, то необходимо по очереди зачитать каждую профессию, чтобы обучающиеся записали их в рабочие тетради. Затем педагог зачитывает описание профессии, а обучающиеся отвечают по поднятой руке, предлагая свой вариант ответа. В случае неверного ответа педагог может спросить другого обучающегося или сразу же скорректировать ответ. Таким образом нужно поступить со всеми остальными профессиями, а обучающиеся фиксируют верные описания в рабочей тетради.

Слово педагога: Мы увидели пример работающего бизнеса, и теперь ясно, что для успешного старта важно не только иметь идею, но и разбираться в профессиях и компетенциях, которые поддерживают этот процесс. А теперь представьте, что вы создаёте свой бизнес и перед вами собралась команда экспертов. Но прежде чем начать работать, важно понять, кто за что отвечает. Ваша задача — определить, чем именно они занимаются. Какие обязанности у юриста в мире бизнеса? Чем брокер франшиз отличается от ментора для стартапов? Проще говоря, вам нужно соотнести описание обязанностей с соответствующей профессией. Итак, внимание на слайд!

Профессии:

Интернет-предприниматель

Юрист в области предпринимательства

Инвестор

*Брокер франшиз**

Бизнес-информатик

Ментор для стартапов

* Франшиза — это когда одна компания даёт другой разрешение использовать её название, идеи и систему работы за деньги.

Описание профессий:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами.

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок.

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли.

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией.

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги через интернет.

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки.

Подсказка для педагога. Ответы:

Этот специалист защищает права предпринимателей, готовит и проверяет юридические документы, консультирует по правовым вопросам, связанным с бизнесом, помогает решать споры и вопросы с партнёрами и клиентами. (**Юрист в области предпринимательства**)

Этот специалист помогает предпринимателям находить и покупать франшизы, консультирует по выбору подходящей франшизы, занимается переговорами и заключением сделок. (**Брокер франшиз**)

Этот специалист вкладывает деньги в перспективные бизнесы и проекты, анализирует риски и потенциал компаний, помогает финансированием для их роста и получения прибыли. (**Инвестор**)

Этот специалист анализирует и внедряет IT-решения для улучшения бизнес-процессов, оптимизирует работу компаний с помощью цифровых технологий, автоматизирует управление данными и информацией. (**Бизнес-информатик**)

Этот специалист создаёт и управляет онлайн-бизнесом (интернет-магазины, платформы, сервисы), разрабатывает стратегии цифрового маркетинга, продвигает товары и услуги

через интернет. (**Интернет-предприниматель**)

Этот специалист консультирует и направляет начинающие компании, помогает стартапам с выбором стратегии, делится опытом и контактами, чтобы ускорить развитие и минимизировать ошибки. (**Ментор для стартапов**)

Слово педагога: Отлично, друзья! Теперь отметьте в своих тетрадях те профессии, которые вас больше всего заинтересовали.

Обучающиеся работают в тетрадях.

Групповая игра «Создай свой бизнес»

Механика игры:

Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у них есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.

Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.

Слово педагога: Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела. Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Помните, ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче.

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере.

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

Дефицит — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

Боль потребителя — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

Изменения в жизни общества — новые условия жизни могут вызвать потребность в определённых продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

Доступ к ресурсам — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.

Критерии успешной бизнес-идеи:

Идея вам нравится.

У вас есть компетенции в этой сфере.

Идея может приносить доход.

Источники для поиска бизнес-идей:

Дефицит — чего-то не хватает.

Боль потребителя — услугу сложно получить.

Изменения в жизни общества.

Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.

Слово педагога: Приведу пример. Допустим, мне нравится готовить. Идеями для бизнеса могут быть: открытие кафе или ресторана, курсы по приготовлению еды, изготовление тортов на заказ.

Теперь ваша задача — подумать, чем вам нравится заниматься, и на основе этого придумать идею для бизнеса. Попробуйте воспользоваться источниками идей, о которых мы говорили. У вас есть пять минут!

Обучающиеся работают самостоятельно.

Слово педагога: Кто хочет поделиться идеями? Давайте послушаем тех, кто готов рассказать о своём бизнес-проекте.

Команды рассказывают о своих идеях. После каждого выступления педагог предлагает поднять руку тем, кто был бы готов купить этот товар или воспользоваться услугой. Это помогает обучающимся увидеть потенциальный интерес к их идеям.

Слово педагога: Отлично! Таким образом, мы уже нашли первых покупателей для будущих бизнес-проектов. Но, как вы понимаете, разработать хорошую идею — это только часть успеха. На этапе поиска идей предприниматели нередко сталкиваются с распространёнными ошибками. Как вы думаете, какие это могут быть ошибки?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: Вы правы. Давайте разберём основные ошибки, с которыми предприниматели могут столкнуться на этом этапе:

Идея «не по размеру» — иногда начинающие предприниматели сразу стремятся к масштабным проектам, вместо того чтобы начать с понятной и выполнимой модели. Лучше на старте сосредоточиться на чём-то небольшом, чем мечтать о компании уровня «Газпрома».

Идея уже реализована — бывает, что человек придумывает бизнес, но в его районе или городе уже есть несколько таких компаний. Это создаёт высокую конкуренцию и может помешать успешному развитию бизнеса.

Идея не востребована — иногда придумывают продукт или услугу, в которой нет особой потребности, и тогда бизнес не сможет привлечь покупателей.

Идея вам не подходит — даже если идея кажется перспективной, если у вас нет компетенций в этой области или она вам не нравится, развивать её будет сложно. Понимание этих ошибок поможет вам избегать их в будущем и лучше оценивать свои идеи перед запуском.

Следующий важный этап — это разработка бизнес-модели. Чтобы описать бизнес-модель, мы будем использовать матрицу Остервальдера. Это удобный инструмент, который состоит из девяти блоков, каждый из которых помогает проработать ключевые аспекты бизнеса.

Сейчас я раздам вам таблицы, и вы попробуете заполнить их по своей идее. Перенесите их в свои тетради, оставив правую колонку пустой — именно в эту колонку вы будете вписывать информацию. Сами вопросы из таблицы нужны вам только для подсказки. Работайте вместе, но если вы не успеете завершить работу на занятии, то при желании каждый из вас может продолжить работать дома самостоятельно.

Педагог раздаёт материалы и даёт обучающимся некоторое время на заполнение (на усмотрение педагога). По истечении времени к доске выходят представители каждой команды и презентуют ту часть задания, которую успели выполнить. Должно быть три обсуждения, каждое из которых длится одну минуту.

Треки для предпринимателей в нашей стране

Слово педагога: Итак, теперь, когда у вас есть оформленная бизнес-идея, возможно, кто-то из вас захочет её реализовать. Как вы думаете, что необходимо сделать перед запуском своего бизнеса?

Ответы обучающихся.

Слово педагога: (если обучающиеся правильно назвали ответ) Молодцы, верно! Конечно, для ведения предпринимательской деятельности необходимо её узаконить.

(Если такого варианта не прозвучало) Все ваши варианты верны, но сперва свою деятельность нужно зарегистрировать.

Есть несколько юридических форм для регистрации бизнеса:

Индивидуальный предприниматель (ИП);

Самозанятость;

Юридическое лицо или организация.

Педагог показывает слайд с вариантами форм.

Слово педагога: Разница между ИП и самозанятым заключается в наличии сотрудников и годовом лимите дохода. Например, самозанятый не может нанимать сотрудников и может зарабатывать не более 2 400 000 рублей в год. Ещё одно отличие — самозанятые освобождены от сдачи отчётности и не обязаны использовать онлайн-кассу.

Заключительная часть

Анонс от проекта Знание.Игра

Слово педагога: Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

Подведение итогов. Рефлексия

Слово педагога: Друзья, вы отлично поработали! Хотелось бы добавить, что предпринимательство в России имеет значительный потенциал для развития, особенно в условиях современных экономических изменений. Давайте вспомним, что мы с вами сегодня изучили и что, по вашему мнению, было самым важным на этом занятии лично для вас?

Педагог демонстрирует слайд с вопросами.

Слово педагога: А теперь давайте зафиксируем важные моменты в тетрадях.

Оцените по десятибалльной шкале:

Насколько мне интересны эти направления обучения?

Готов ли я приложить усилия и подготовиться к сдаче необходимых ЕГЭ?

Насколько я могу реализоваться в этих отраслях, обучаясь в текущем профиле?

Педагог даёт обучающимся минуту времени для записи.

Итоговое слово педагога

Слово педагога: Предпринимательство в России — это динамичная сфера, полная возможностей для тех, кто хочет развивать свои идеи. Чтобы вам было легче определиться с профессией, рекомендую использовать сервис для предпринимателей — «Конструкториум» (*QR-код — на доске*), где можно узнать, как начать своё дело, избежать ошибок, найти финансирование, а также воспользоваться искусственным интеллектом для генерации бизнес-идей. А в январе и феврале вам будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

Помните: ваше будущее начинается с тех шагов, которые вы делаете уже сегодня. Развивайте креативность, лидерство и используйте доступные ресурсы. Спасибо за активное участие, до встречи на новых занятиях!