

Нова українська школа



Тема. Як стати підприємливим. Повторення. Що таке погода і як її передбачити.



Дата: 27.02.2024

Клас: 2-А

Урок: ЯДС

Вчитель: Мугак Н.І.

Тема. Як стати підприємливим.

Повторення. Що таке погода і як її передбачити.

Мета: розширити знання учнів про ощадливість і підприємницьку діяльність; розвивати ініціативність, цілеспрямованість; виховувати підприємницькі чесноти.



Всім. pptx Нова українська школа

Вправа «Синоптик»

Яка зараз пора року?

Який місяць?

Який деньтижня?

Яке сьогодні число?

Який стан неба?

Тепло чи холодно надворі?

Які опади були протягом дня?





Чи вмієте ви заощаджувати?



Поміркуй

Що означає бути заощадливим?





Розглянь малюнки. Що треба, аби зробити покупку?









Хто з дітей, на вашу думку, заощадливий?





Гра-змагання «Що можна придбати в магазині?»

Назви якомога більше товарів, які можна придбати в цьому магазині.



Продуктовий магазин



Магазин товарів для спорту

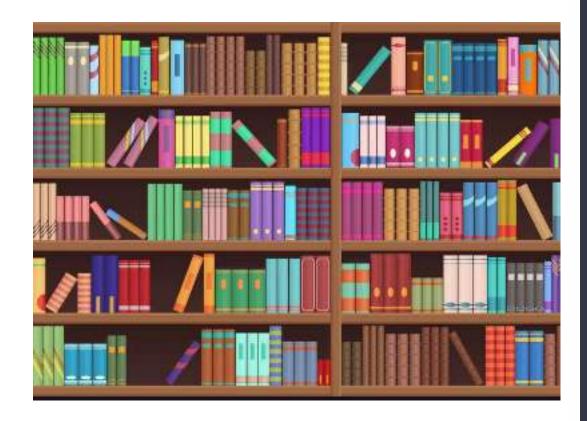


Магазин іграшок

Ти – продавець в продуктовому магазині. Порадь покупцеві, які краще продукти придбати для приготування торту.



Ти – продавець у книгарні. Порадь, яку книгу краще подарувати дівчинці, яка навчається в 2-му класі.



Ти – продавець в іграшковому магазині. Порадь, який подарунок найкраще придбати маленькому хлопчикові на день народження.





Підприємливий – кмітливий, який уміє активно діяти.





Обери ті риси, які на твою думку повинні бути у підприємливої людини

Творча

Самостійна

Сильна

Впевнена

Працелюбна

Енергійна

Лінива

Хитра

Смілива

Надійна

Пунктуальна

Гра "Спіймай слово"

Тиждень: "Ми - підприємливі"

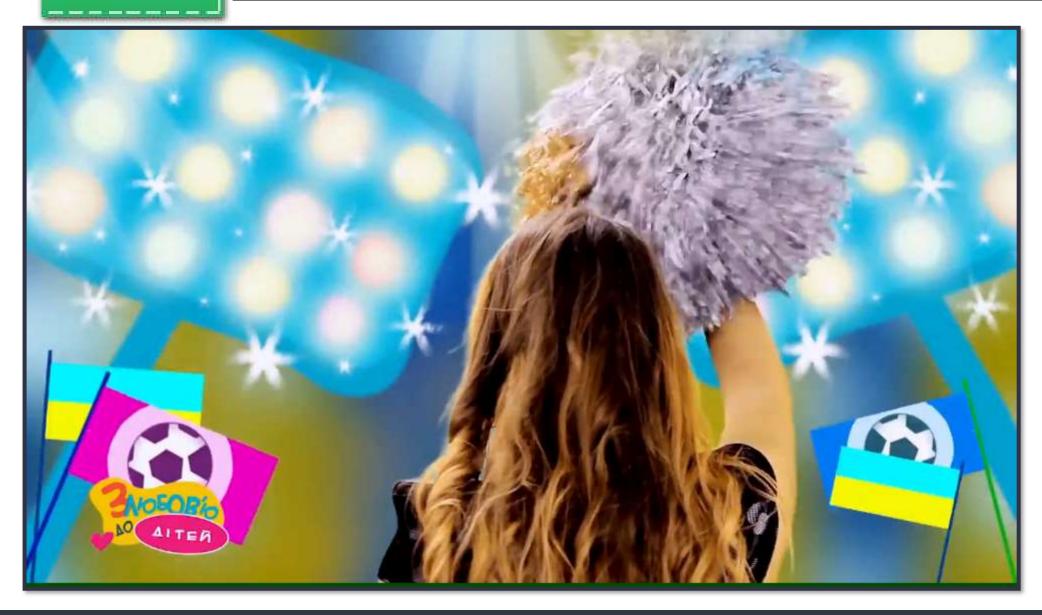
На аркуші паперу напиши своє ім'я.

Добери до однієї з літери свого імені назву власної якості, сильної сторони





Фізкультхвилинка



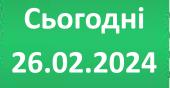
Усвідомлення власних переваг допомагає людині досягнути бажаного та бути підприємливою.



Крісло автора

Чи вважаєш ти себе підприємливим? Для підтвердження своєї думки наведи приклади.





Об'єднайтесь у чотири групи. Кожна група обирає товар і обговоривши дає відповідь на запитання.

Яку користь шукають споживачі, роблячи цю покупку?

Чи варто купувати цей товар?



Гра «Купівля корисності»







Якщо ми розуміємо, чому люди щось купують, тоді ми краще знаємо, що ми їм продаємо. Ми продаємо корисність. А не продукт. Це стосується багатьох життєвих ситуацій, що їх також можна описати як продаж – переконання когось щось зробити, ведення переговорів, навіть навчання. Різні люди шукають різні товари.



Робота у зошиті

27 momoro

In cmamu nignpueuuubuu

Tlignриємивий - кмітмвий, акий уміє активно діяти.

Усвідоммення власних переваг допомагає модині досягнути бажаного та бути підприєммивою.





Опрацюй ст. 49-52 підручника. Виконай завдання у зошиті Фотозвіт виконаної роботи надати на Нитап.
Успіхів у навчанні!



Рефлексія. Оберіть відповідну цеглинку лего

На уроці мені дуже сподобалось.

На уроці мені сподобалось.

На уроці мені не сподобалось.