



ევროკავშირი
საქართველოსთვის



გაყიდვების იდეები/ B1: ლიმონათის სტენდის გამოწვევა

ლიმონათის სტენდის გამოწვევა B1

შემიძლია იდეების გაყიდვა.

ძირითადი სამეწარმეო განათლება

Lemonade Stand Challenge B1

I can sell ideas.

Core Entrepreneurial Education



გაყიდვების იდეები



 Federal Ministry
Republic of Austria
Education, Science
and Research

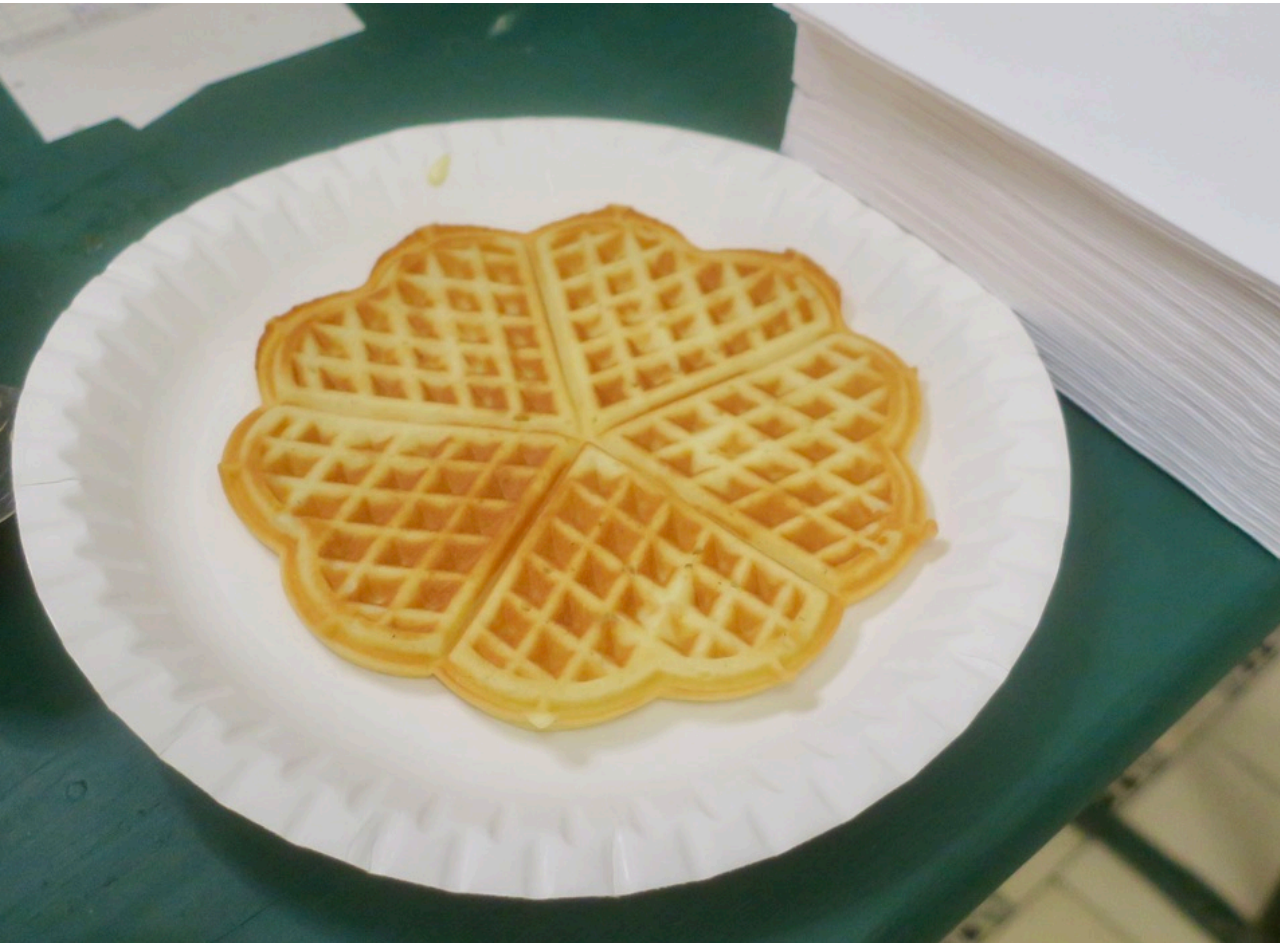


ლიმონათის სტენდის გამოწვევა

Lemonade Stand Challenge



ლიმონათის სტენდის გამოწვევა



ლიმონათის სტენდის გამოწვევა



ლიმონათის სტენდის გამოწვევა



Lemonade Stand Challenge: Step-By-Step Activities

Key Learning Process

Step 1: Finding and selecting the object to be sold

Step 2: Checking the feasibility and making decisions (Worksheet 1)

Step 3: Planning (Worksheet 3 + 4 + 5)

Step 4: Practising the sales pitch (6)

Step 5: Prepare the stand and the items for sale or the samples

Step 7: Secret Shopper (Worksheet 7)

Step 8: Calculating the Results

Step 9 - 11: Self Assessment & Reflection



Step 6:
Marketday

(Worksheet 6)

ლიმონათის სტენდის გამოწვევა: ნაბიჯ-ნაბიჯ აქტივობები

ძირითადი სასწავლო პროცესი

ნაბიჯი 1: გასაყიდი ნივთის/პროდუქტის მოძიება და შერჩევა

ნაბიჯი 2: მიზანშეწონილობის შემოწმება და გადაწყვეტილების მიღება (სამუშაო ფურცელი 1)

ნაბიჯი 3: დაგეგმვა (სამუშაო ფურცელი 3 + 4 + 5)

ნაბიჯი 4: გაყიდვების ფითხის - pitch პრაქტიკა(6)

ნაბიჯი 5: სტენდის და გასაყიდი ნივთების ან ნიმუშების მომზადება

ნაბიჯი 7: საიდუმლო მყიდველი (სამუშაო ფურცელი 7)

ნაბიჯი 8: შედეგების გაანგარიშება

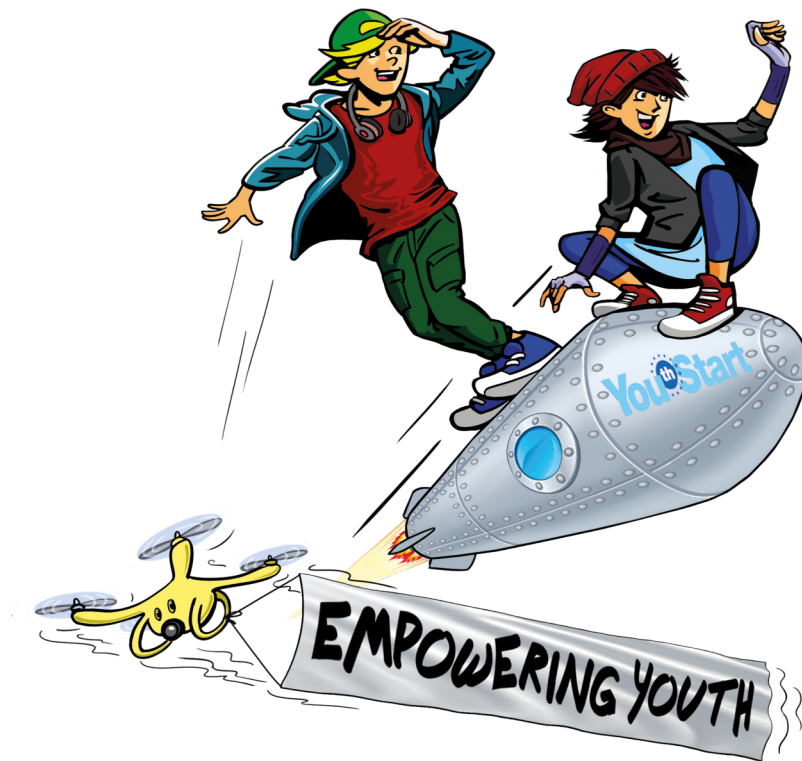
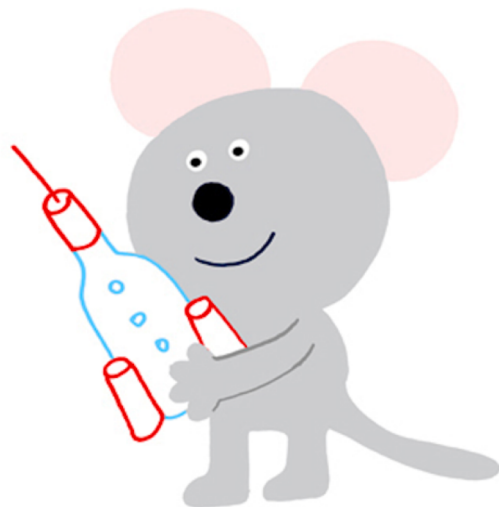
ნაბიჯი 9 - 11: თვითშეფასება და რეფლექსია



ნაბიჯი 6:
ბაზრის დღე

(სამუშაო ფურცელი 6)

Lemonade Stand Challenge: From primary school up to university





Credit: WU-Vienna







Credit: WU-Vienna



