



Izziv B1: Stojnica z limonado

Prodaja izdelkov

Osnovne veščine podjetnosti

Priročnik za učitelje



Načrt učnega sklopa

Tema Prodaja izdelkov

Raven B1

Trajanje 6 ur

Za kaj gre – ideja v ozadju Prodaja ni tako preprosta, kot se morda zdi na prvi pogled. Kar nekaj truda je potrebnega, da pritegnemo kupce. In kako smo lahko prepričani, da bodo kaj kupili, ko pridejo do nas? V okviru tega izziva morajo dijaki razmisliti o prodaji izdelka, ki ga bodo izdelali sami (npr. limonada, piškoti ali drug izdelek domače izdelave), oziroma trajnostnega trgovskega blaga. Naučili se bodo razvijanja strategij za doseganje maksimalne uspešnosti, kljub omejenim finančnim sredstvom. Izdelati morajo stojnico, načrtovati nakupe, izdelati prodajno blago in po potrebi tudi embalažo, oglaševati, prepričati kot pravi prodajalec in izdati račune v skladu z zakonom.

Podjetnostne kompetence glede na okvir

Razvoj idej – odnos:

- Sposoben sem prevzeti odgovornost za nalogo.
- Znam se spopasti z morebitno konkurenco pri opravljanju nalog.

Razvoj idej – prepoznavanje priložnosti:

- Zmorem razvijati ideje in utemeljiti, zakaj bi jih bilo treba upoštevati.
- Prepoznam priložnosti in jih znam izkoristiti.
- Zavedam se tveganj in zmorem sprejeti odgovornost za svoja dejanja.

Izvedba idej – organizacija

- Znam načrtovati cilje in pod nadzorom učitelja izpeljati projekt.
- Znam se domisliti učinkovitega oglaševanja.

Izvedba idej – sodelovanje

- Sposoben sem timskega dela in znam izkoristiti svoje individualne veščine.
- Pri skupinskih odločitvah znam prevzeti pobudo in prepričati ostale člane skupine.
- Sposoben sem kakovostne komunikacije z drugimi.

Trajnostno razmišljanje – vloga vizionarja

- Želim prispevati k v prihodnost usmerjenemu ekološko in družbeno ozaveščenemu vedenju v poslovnem svetu in družbi.

Trajnostno razmišljanje – finančna pismenost

- Poznam različne možnosti financiranja svojih idej.
- Znam našteti različne možnosti za prihranek denarja in izbrati najprimernejšo.

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade



- Sposoben sem dobro izkoristiti omejena sredstva in smotrno ravnati s proračunom.

Jezikovne kompetence

Znam opisati izdelke.
Znam opisati proizvodne ali prodajne procese.
Za izbrani izdelek znam pripraviti preprost prodajni pristop.
Znam zasnovati enostavne oglaševalske akcije (npr. plakat, napis na stojnici).

Pojmi (na plakatu)

Študija izvedljivosti, znanje in izkušnje, strategija, uspeh, proizvodni proces, prototip, odgovornost, cilj, ravnanje z odpadki, ločevanje odpadkov, odstranjevanje odpadkov, oglaševalsko gradivo, zaračunan znesek, (gotovinski) popust, popusti na računu, stroški dostave, cena z vsemi stroški, prispevek k dobičku, izguba, potrebe kupcev, jedrnatost, predstavitev izdelka, prodajna cena, zaslužek, poraba, argumentiranje

Vrednotenje

1. Delovni list 7 – Skriti kupec – Individualno samovrednotenje (stojnica, zasnova izveska, prodajni pristop, gospodarski vidik, delo z računi)
2. Delovni list 7 – Skriti kupec – Individualno učiteljevo vrednotenje (stojnica, zasnova izveska, prodajni pristop, gospodarski vidik, delo z računi)
3. Delovni list 8 – Dijakovo samovrednotenje svojih prodajnih veščin
4. Delovni list 9 – Končno samovrednotenje (razumem, kako voditi malo podjetje, kako čim bolje izkoristiti omejena finančna sredstva in kako ustvariti dobiček)
5. Delovni list 10: Zaključno samovrednotenje (cilji, kompetence)

Potrebno predznanje

Predznanje ni potrebno.

Spodbuda in koncentracija

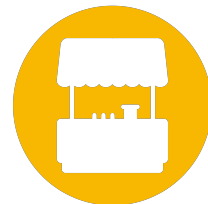
Izberite primerno vajo, ki bo dopolnila vaš izziv! Kliknite na spodnjo povezavo in dostopajte do fizičnih vaj, ki bodo v pomoč dijakom.
Spodbuda in koncentracija: www.youthstart.eu (videoposnetki in opisi v formatu pdf za prenos).

Potrebna gradiva

- Ravnatelja/direktorja šole prosite za dovoljenje oziroma pomoč preden začnete z izvedbo izziva.
- Pripravite kopije gradiva za dijake.
- Pripravite stojala z listi, pisala in po potrebi papirne pole formata A3.
- Zagotovite računalnike za brskanje po spletu in pripravo izračunov s pomočjo razpredelnic v programu Excel, lahko pa med urami dovolite tudi uporabo pametnih telefonov.

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade



Koraki izvedbe 1. korak / Razvijanje in izbiranje idej

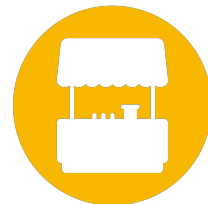
1. Kako **predstaviti** temo izziva:
 - Dijaki igrajo na računalniku eno izmed enostavnih računalniških igric, kot je *Stojnica z limonado*, v angleškem jeziku ali pa si s svojimi pametnimi telefoni prenesejo istoimensko aplikacijo.
 - Predvajajte kratek video s kanala YouTube v angleškem jeziku o *Stojnici z limonado* in pojasnite različne možnosti zbiranja finančnih sredstev (npr. donacije za organizacije, ki se borijo proti raku ali se zavzemajo za odpravo suženjstva).
2. Učitelj določi **dan ali obdobje**, ko bo potekala prodaja izdelkov. Če vaš razred prodaja hrano ali napitke, preverite, ali termin morda ne sovпада s kakim pomembnim datumom oz. obdobjem, kot je na primer postni čas.
3. Uporabite preprosto **orodje za prebujanja ustvarjalnosti**, kot je viharjenje možganov ali metoda 6-3-5 (zapisovanje idej), in na tabli ali listih zbirajte ideje o izdelkih, ki bi jih lahko prodajali na stojnici. Učitelj vodi ustvarjalni proces in skrbi, da dijaki upoštevajo pravila. Pri nekaterih tehnikah, kot je metoda 6-3-5, morajo skupine prešteti in sešteti rezultate.
4. **Najboljše tri ideje** izbere učitelj na podlagi točkovanja, pri katerem vsak dijak idejam, ki so mu/ji najbolj všeč, podeli do tri točke. Pri točkovanju morajo imeti dijaki v mislih tudi dobičkonosnost izdelkov, ki bodo naprodaj. Razmislijo naj, kako bodo izdelek sprejele stranke.
5. Namesto uporabe ustvarjalnih metod (točka 3 in 4) lahko izdelek izbere učitelj.

2. korak / Odločanje

6. Dijake razdelite v skupine.
7. Študije izvedljivosti (delovni list 1) je treba izvesti, preden zaprosite za potrebna dovoljenja (npr. ravnatelj, šolski organi in drugi odbori). S temi študijami boste ugotovili, ali je mogoče vse dejavnosti stojnice izvesti pravočasno in učinkovito, znotraj dogovorjenega proračuna, in ali je na voljo dovolj znanja in izkušenj za izvedbo dejavnosti. Vsak dijak izpolni delovni list 1 in vsak kriterij ovrednoti z ustreznim številom točk (od 0 do 4).
8. Učitelj zbere rezultate točkovanja in pokaže skupen izid (v pomoč je lahko datoteka Excel). Dijaki lahko svoje rezultate predstavijo na tabli ali polah na stojalu posamezno ali kot povzetek skupinskega dela.
9. Lestvica bo dijakom pomagala priti do najboljših rešitev. Odvisno od usmerjenosti šole (npr. okoljevarstvena usmerjenost) je mogoče za prodajo izbrati tudi izdelek, ki je uvrščen nižje, namesto izdelka, ki se je uvrstil na vrh lestvice.
10. Dijaki in učitelji skupaj odločajo, kako bodo porabili zbran denar (npr. za določeno donacijo, za posebno organizacijo ali razredni račun).

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade



11. Zdaj je čas, da pridobite vsa potrebna dovoljenja. Upravo šole prosite za podrobnosti v zvezi z dodatnimi dovoljenji (npr. če bo stojnica delovala zunaj šole ali če obstajajo posebni predpisi za stojnice v šoli).

3. korak / Načrtovanje

Delovni listi 2 do 6 pomagajo dijakom, da se izziva lotijo sistematično in strokovno. Uporabite jih v predpisanem vrstnem redu.

12. **Delovni list 2 – načrt proizvodnje:** Dijaki lahko doma ali, če je mogoče, v šoli izdelajo prototip izdelka (npr. v šolski kuhinji). Če vaši dijaki na stojnici prodajajo ekološke izdelke, lahko svoj prodajni proces načrtujejo s pomočjo delovnega lista. Ko izpolnijo delovni list, naj sestavijo nakupovalni seznam na podlagi podatkov iz stolpca *Potrebne sestavine*.
13. **Delovni list 3 – cilji, čas in zadolžitve:** Dijaki delajo v skupinah in opredelijo vsaj en cilj. Nato pripravijo seznam nalog na podlagi točk, ki so jih navedli v delovnem listu, in naloge izvedejo.
14. **Delovni list 4 – zasnova stojnice / izveska:** Dijaki pregledajo odključnico in izvedejo potrebne naloge. Predstaviti morajo vsaj skico stojnice in oglaševalskega gradiva (npr. na papirju ali tabli piši-briši) in predložiti seznam potrebnega materiala na podlagi odključnice.
15. **Izbirno – domiselne predstavitve na papirju ali tablah piši-briši:** Dijaki lahko za oglaševanje izdelajo domiselne predstavitve na listih na stojalu ali tablah piši-briši. Naučili se bodo, kako pravilno pisati na liste na stojalu / table piši-briši ali A3-pole, in pravila in možnosti domiselnih predstavitev.
16. **Delovni list 5 – izračun stroškov in dobička oziroma izgube:** Na podlagi izdelanega načrta (delovni listi 2 do 4) dijaki izračunajo ceno z vsemi stroški na posamezen izdelek. Ocenijo število prodanih izdelkov (npr. če izdelek kupi petina od 1000 dijakov in 140 učiteljev, potem bo dnevno prodanih 228 kosov). Izračunajo dobiček ali izgubo. Od zaslužka ne smejo pozabiti odbiti fiksnih stroškov (npr. stroški stojnice).

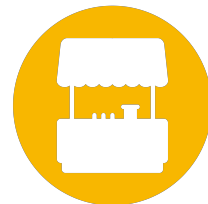
4. korak / Priprava prodajnega pristopa

Dijaki svoj prodajni pristop pripravijo na naslednji način:

17. Naučijo se odgovarjati na vprašanja v zvezi z izdelkom (delovni list 6 – informacije o izdelku). Dijaki lahko delovni list izpolnijo samostojno in nato svoje rešitve primerjajo z drugimi v skupini.
18. Dijaki na stojnici vadijo svoj prodajni pristop in izmenjujejo vloge (prodajalec - kupec). Dijaki naj preberejo tudi delovni list 7 in 8, da bodo vedeli, kaj se v tej vlogi pričakuje od njih. Vzemite si čas in preletite navedene značilnosti. Skupaj lahko odigrate primere posameznega vedenja. Dijakom lahko primere navedenih kriterijev ponazorite s fotografijami s podobnih dogodkov.

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade



5. korak / Priprava stojnice in izdelava izdelkov za prodajo

V skladu s 3. korakom dijaki pripravijo stojnico in izdelajo blago za prodajo ali ga kupijo pri dobavitelju. Dijaki naj sproti fotografirajo svoje dejavnosti, ker jim bo to pozneje pomagalo pri refleksiji. Pomoč staršev je dobrodošla in spodbudno vpliva na vse udeležence.

6. korak / Prodaja na stojnici

Dijaki izdelke prodajajo na stojnicah in uporabijo rezultate svojih načrtov in priprav (tretji do peti korak). Uspeh je odvisen predvsem od vedenja dijakov in njihove predanosti izvedbi izziva.

7. korak / Učitelj kot skriti kupec ovrednoti izvedbo izziva (delovni list 7)

Drug učitelj (ali vi) obišče stojnico in na skrivaj ovrednoti dijake. Najbolje je, če to izvede učitelj, ki je seznanjen z vsebino izziva, tako da bo ovrednotenje bolj naravno.

8. korak / Izračun rezultatov

Dijaki izračunajo realni dobiček ali izgubo na podlagi delovnega lista 5.

9. korak / Samovrednotenje prodajnih veščin (delovni list 8)

Po tem, ko dijake ovrednoti učitelj, se lahko ovrednotijo tudi sami. Če ne razumejo vseh kategorij, jim pomagajte s primeri. Ob koncu zberite liste z rezultati samovrednotenja dijakov. Uporabite jih lahko tudi za razredno razpravo o uspešnosti prodajnih veščin dijakov!

10. korak / Končno samovrednotenje (delovni list 9)

(Se izvede posamezno.) Dijaki ovrednotijo svoje delo.

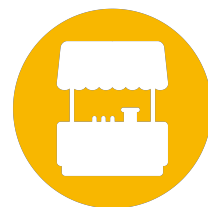
Vsako značilnost skrbno preberite. Dijakom pustite dovolj časa za refleksijo in samovrednotenje. V ustreznem stolpcu naj obkrožijo primerno število smeškov. Morda boste morali podrobneje pojasniti vsako značilnost in jo dijakom ponazoriti s primerom (npr. Poznam svoje vrline in slabosti – lahko navedete primer za vsako izmed njiju?) Ko končajo, poberite te delovne liste ali jih uporabite za razredno razpravo.

11. korak / Zaključna samorefleksija (delovni list 10)

(Se izvede samostojno ali v parih.) Vsako vprašanje preberite pred razredom in dijakom pustite dovolj časa, da zapišejo svoje odgovore. Zaključni delovni list uporabite za končno razpravo. Delovni list je odličen način, da staršem pokažete, česa so se naučili njihovi otroci.

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade



Uporabne povezave Več o projektu Izzivi podjetnosti za mlade:
www.youthstartproject.eu

Dodatno učno gradivo (vključno s filmčki):
www.youthstart.eu

Preprosta računalniška igra v angleščini *Stojnica z limonado*:
<http://www.coolmath-games.com/0-lemonade-stand>

Viri Guckemann, Matthias, Seiler, Urs und Weiler, Dieter: Messen messbar machen, 4. Auflage, Springer Verlag, ISBN 978-3-540-23556-9

Predlog literature Stadlbauer, Alfons: Kreative Flipchartgestaltung, 3. Auflage, Trauner Verlag, ISBN 978-3-85499-759-7

Avtorji Susanne Spangl (avtorica), Chadwick Williams (ocena avtorja)
Uredniki Eva Jambor (urednica), Johannes Lindner (urednik)

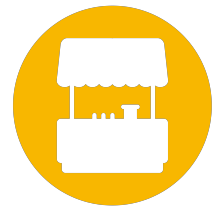
Grafično oblikovanje Valentin Mayerhofer (postavitev), Peter Strohmberger (ikone),

Prevod Susanne Spangl (prevod iz nemščine v angleščino),
Redakcija Beate Tötterström (redakcija), Maureen Maher-Wizel (redakcija)

Izziv B1: Stojnica z limonado

Izzivi podjetnosti za mlade





Povratne informacije

Izpolnite, ko končate s posameznim sklopom projekta Izzivi podjetnosti za mlade.

Raven in naziv izziva: Izziv B1: Stojnica z limonado

Učiteljeva perspektiva:

1. Ste se kot učitelj naučili česa novega iz tega izziva? Če je odgovor pritrdilen, navedite.
2. Ali vas je v tem izzivu kaj osebno navdihnilo? Če je odgovor pritrdilen, navedite.

Učna gradiva:

3. Kateri deli učnega gradiva iz tega izziva so bili koristni? Navedite primere.
4. Vam je bila katera izmed dejavnosti v okviru izziva še posebej všeč? Če je odgovor pritrdilen, jo navedite.
5. Ali bi v tem izzivu priporočali kakršne koli spremembe v zvezi z učnimi gradivi? Če je odgovor pritrdilen, jih navedite.

Dijakova perspektiva:

6. Kaj so dijaki spoznali v okviru tega izziva? Česa so se naučili? Navedite primere.

Gradivo za dijake:

7. Kateri deli gradiva za dijake iz tega izziva so bili koristni?
8. Je dijake katera vaja iz izziva še posebej pritegnila? Katera?
9. Ali bi v tem izzivu priporočali kakršne koli spremembe v zvezi z gradivom za dijake? Če je odgovor pritrdilen, jih navedite.

Učni načrt:

10. Ali bi v tem izzivu priporočali kakršne koli spremembe v zvezi z učnim načrtom? Če je odgovor pritrdilen, navedite primere in pojasnite.

Zahvaljujemo se vam, da ste si vzeli čas in izpolnili ta list. Vaše mnenje je za nas pomembno. Z njim nam pomagate sproti razvijati ta dokument, da bo čim bolj usklajen z vašimi pedagoškimi potrebami. Odgovore na zgornja vprašanja pošljite raziskovalnemu timu projekta *Izzivi podjetnosti za mlade*.

Tukaj dodajte informacije za stik z vašim nacionalnim raziskovalnim timom.