

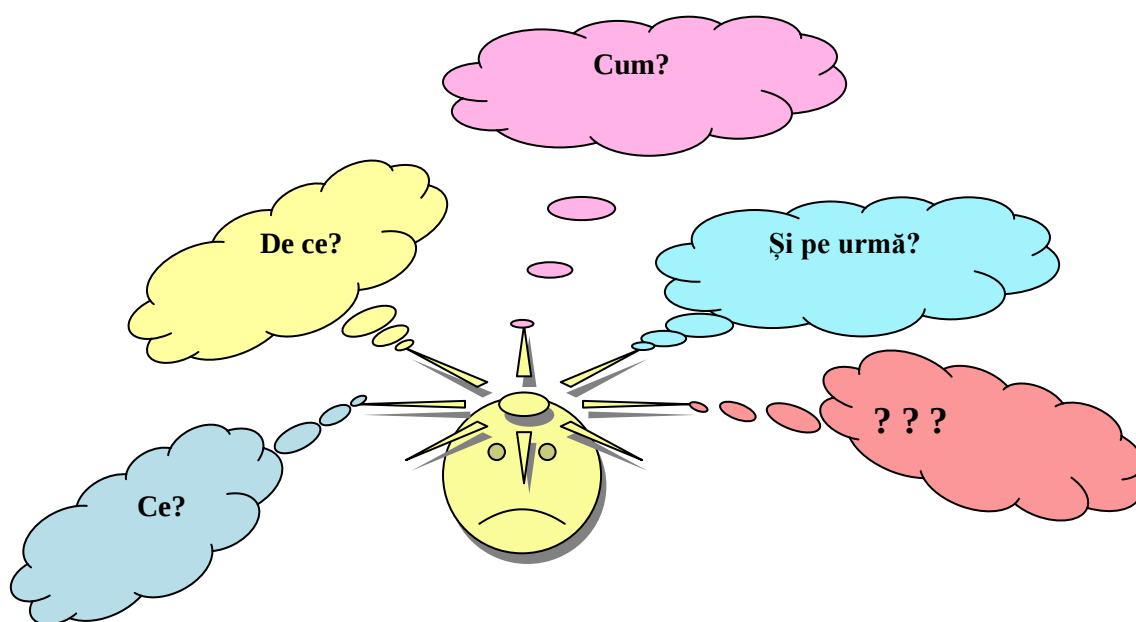
AUTORI: Prof. Dr. *VELȚAN ELENA*
Prof. Dr. *ROATĂ ELENA*
Prof. Dr. *COCHINĂ MARIA*
Prof. *UDRIȘTIOIU MARIA-VASILICA*

REFERENȚI COORDONATORI:
Prof. Dr. *NICHIFOR DORINA*

Școala și micul întreprinzător

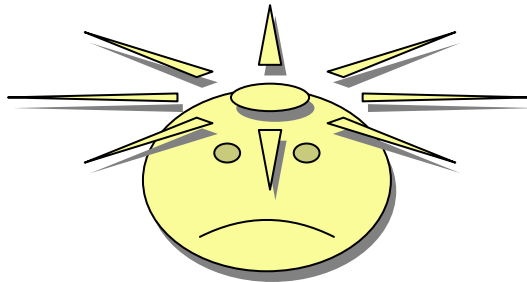
Disciplină opțională pentru clasa a VIII-a

Ghid metodologic pentru profesori



I. Prezentare generală

- **Argument**
- **Notă de prezentare**
- **Competențe generale**
- **Competențe specifice**
- **Conținuturi**
- **Valori, atitudini**
- **Sugestii metodologice**
- **Suport de curs**
- **Proiect de lecție**
- **Ateliere tematice pentru părinți**

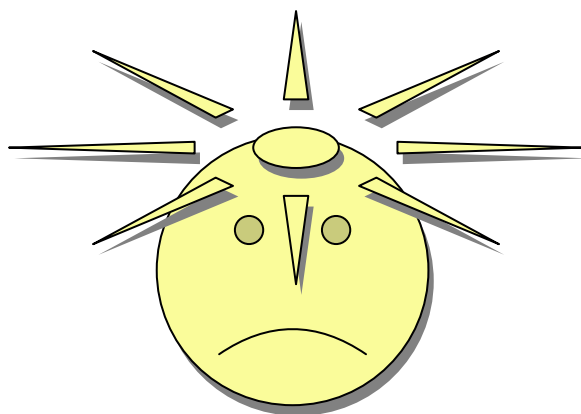


II. Argument

Curriculum-ul pentru opționalul de antreprenoriat asigură elevilor din gimnaziu posibilitatea de a cunoaște și a se implica în problemele economice ale comunității, șansele de a exersa calitatea de întreprinzător(nu doar de consumator), posibilitatea de a desfășura activități concrete (prin simularea companiei, prin vizite și chiar ucenicii în diferite firme), de a înțelege școala ca un laborator care crește spiritul de afaceri, de a fi voluntar.

Ce înseamnă antreprenoriat?

Înseamnă teorie și practică învățate prin metode și strategii actualizate și integrate corespunzător în situația economico-financiară actuală, studiu individual și lucru în echipă; înseamnă surse de programe de formare pe termen lung a unui viitor antreprenor.

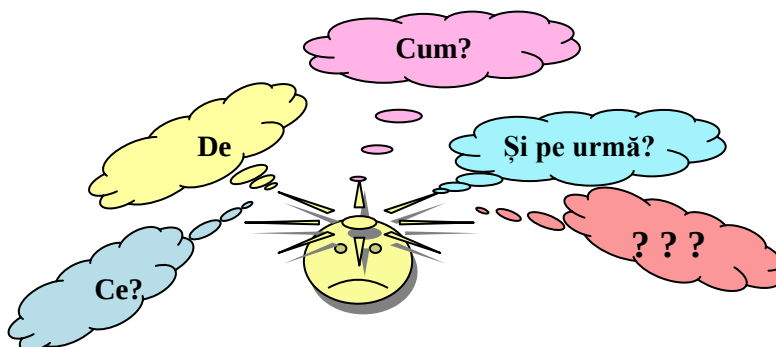


III. Notă de prezentare

Educația antreprenorială pentru gimnaziu (**clasele VIII**) se poate preda prin decizia școlii de a o introduce în aria curriculară **Om și societate**. Este importantă educația economică timpurie în școli, pentru a-i obișnui pe copii, încă din gimnaziu, atât cu probleme economice fundamentale, cât și cu statutul de consumator, de participant la activități economice, în special la cele de vânzare-cumpărare.

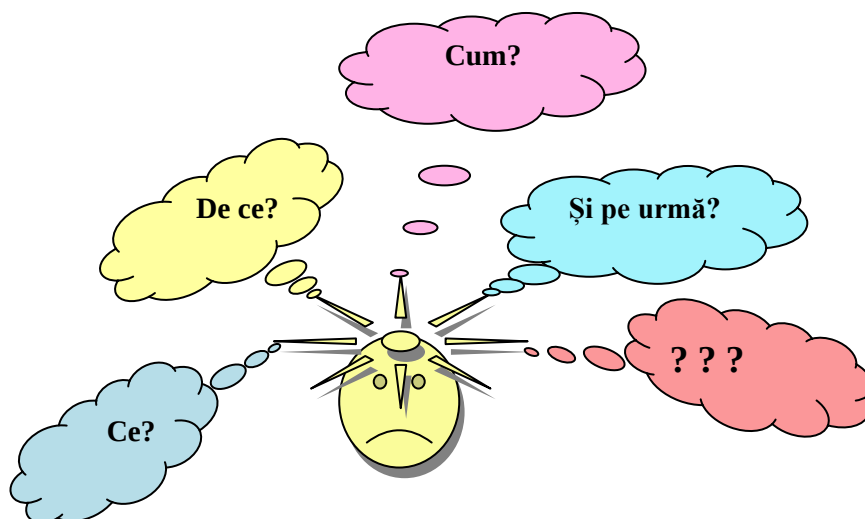
Este importantă educarea liberei inițiative, a drepturilor și a responsabilităților economice ale copiilor dezvoltând capacități de a găsi soluții la probleme reale. Elevii claselor a VIII-a vor fi capabili să înțeleagă atribuțiile unui manager, statutul unui salariat, mecanismul de a lua decizii, prezența administrației locale în viața economică și nu numai. În același timp, vor învăța să cheltuiască eficient banii, printr-o planificare riguroasă a veniturilor, vor aprecia și vor respecta munca și vor fi conștienți de faptul că nu există lucruri gratuite, că nimic nu se obține fără efort, fără sacrificii, fără renunțări.

Programa va fi structurată pe probleme importante pentru orice tânăr, cum ar fi : nevoile, bunurile, consumatorul, producătorul și activitatea economică, piața, banii, economisirea, investițiile, servicii publice și propune metode nonformale de desfășurare a lecțiilor, astfel încât elevii de gimnaziu să exploreze oportunitățile de carieră, să își formeze o experiență bine direcționată și să identifice șanse de succes în activitatea lor ulterioară ca angajați. Cursul este flexibil și se va desfășura prin colaborarea cu familia, comunitatea oamenilor de afaceri, cu firme private, cu instituții precum Camera de Comerț și Industrie și le va crea elevilor competențe necesare înțelegerii lumii de dincolo de băncile școlii și descifrării tainelor afacerilor profitabile.



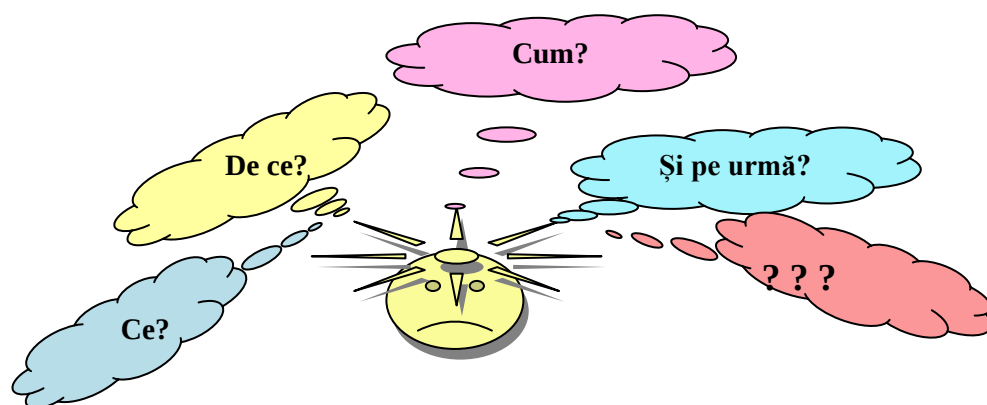
IV. 3. Competențe generale

- I. Dezvoltarea limbajului economic.
- II. Dezvoltarea capacității de înțelegere a modului în care se stabilesc raporturi de interes între participanții la activități economice.
- III. Dezvoltarea unor comportamente relaționale eficiente pentru o economie de piață și a unor capacități de lucru în echipă.
- IV. Corelarea antreprenoriatului economic cu cel social pentru bunăstarea populației.



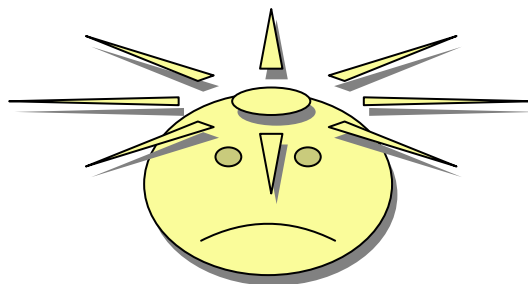
V.4. Competențe specifice

1. Dezvoltarea capacităților de înțelegere a noțiunilor precum cheltuieli, venituri, bani, producție, consum, economie, muncă, bunăstare.
2. Dezvoltarea deprinderilor de a corela fenomene și procese economice pe piață.
3. Identificarea relațiilor nevoi – resurse – bunuri și a mecanismului de satisfacere a trebuințelor.
4. Identificarea tipurilor de cheltuieli zilnice și lunare ale întreprinzătorului și ale consumatorului precum și dezvoltarea spiritului de economisire.
5. Dezvoltarea capacității de stabilire a unor obiective financiare pe termen lung.
6. Identificarea oportunităților pieței diferitelor produse.
7. Elaborarea planului de afaceri pe un segment profitabil liber ales.
8. Descoperirea riscurilor unei afaceri.
9. Identificarea unor principii morale necesare sustenabilității unei afaceri.
10. Identificarea tipurilor de activități pe care elevii le pot desfășura la vârstă timpurie.
11. Crearea propriului plan financiar lunar.



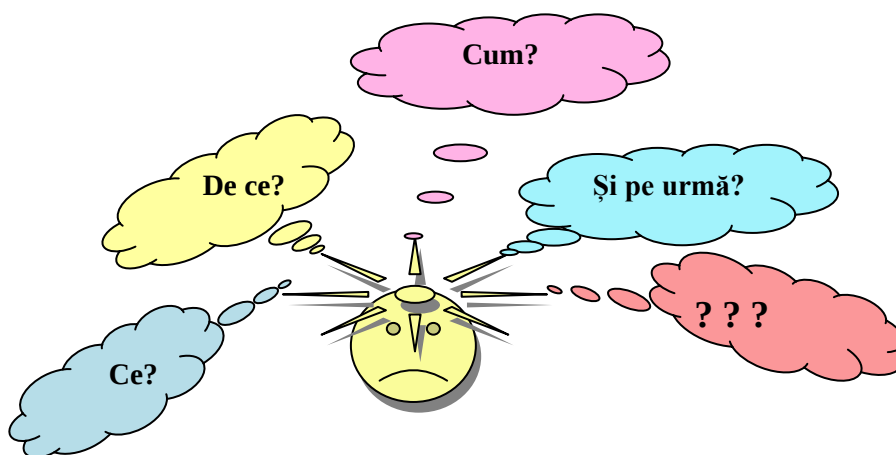
VI. Concepte dezvoltate

- **decizie**
- **spirit de inițiativă**
- **etică în afaceri**
- **inovație**
- **spirit de echipă**
- **eficiență**
- **bunăstare**
- **consum**
- **producție**
- **piață**
- **bani**
- **profit**



VII. Valori și atitudini

- **utilitatea**
- **libertatea economică**
- **rentabilitatea și eficiența**
- **prosperitatea, bunăstarea**
- **adoptarea responsabilă a deciziilor**
- **relaționarea prin respectarea principiilor morale în afaceri**
- **deschiderea spre inovații**
- **protejarea mediului prin utilizarea ecologică a resurselor**



VIII. Sugestii metodologice

Opționalul de antreprenoriat are statut de disciplină practic-aplicativă.

Temele propuse pot fi tratate în ordinea aleasă de profesor, dar se recomandă axarea pe metode în primul rând nonformale, cum ar fi:

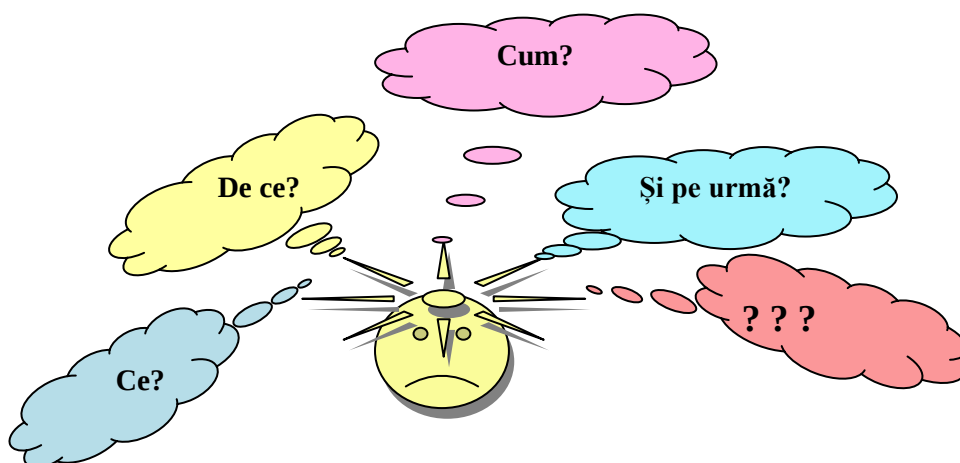
1. Metoda OPEN SPACE (fiecare elev are ceva de spus în legătură cu un concept etc.)

Etape:

- *un moment de reflecție legat de o temă;*
- *formularea de întrebări, idei, repere despre temă;*
- *a crește ceva împreună;*
- *a rămâne în echipă până dai tot;*
- *prezentarea materialului prin propriul mecanism, într-un climat confortabil.*

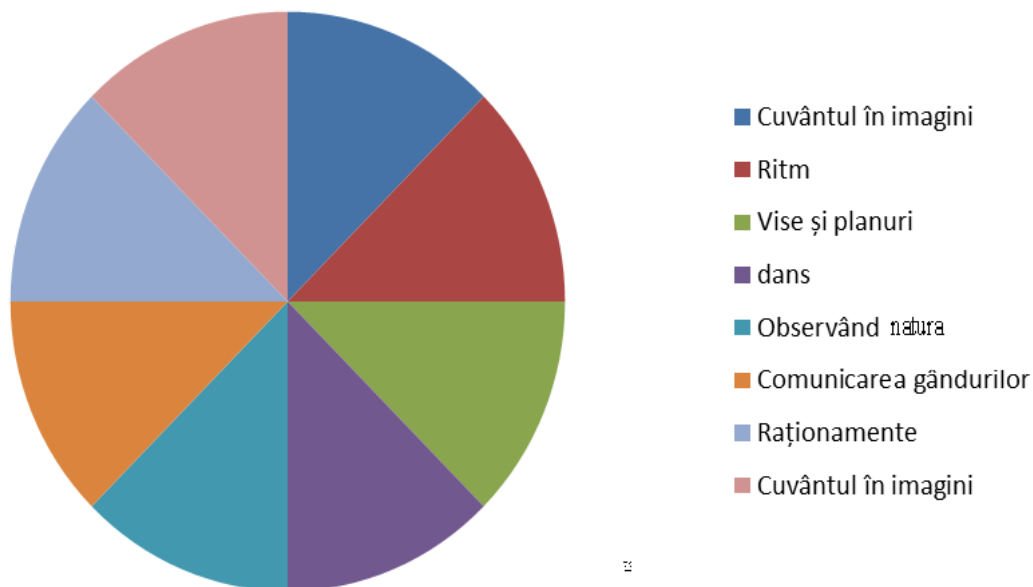
2. Jurnalul de învățare (Ce am învățat din această activitate?)

Activitatea - Ce am învățat (gânduri, sentimente, revelații)



3. „Îmi place să gândesc ” (teoria inteligențelor multiple)

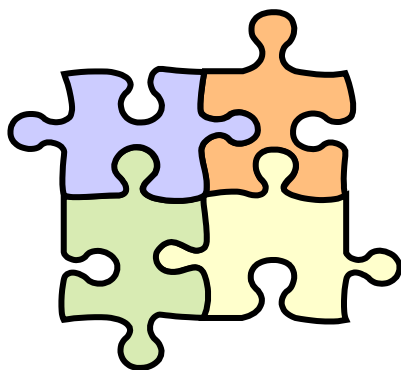
grafic



Identificarea printr-un simbol ce se așază în căsuța corespunzătoare și explicarea conceptului sau a problemei, prin modul de gândire cu care s-a identificat fiecare elev.

4. Spunerea de poveste („Story telling”)

Scriere pe post-it a unui cuvânt ce are legătură cu tema activității, dezvoltarea poveștii legate de cuvânt, tur de povești, extragerea lecției de bune practici din poveste.



5. Tehnici elementare (periodic, profesorul și elevii schimbă rolurile, se transferă “ funcția” de manager elevului)



6. Metoda semaforului (Învățarea = conținut , fapte , emoții, viitor)

STOP!

Ce voi opri?

START!

Ce voi începe să fac?

CONTINUĂ!

Ce voi continua?

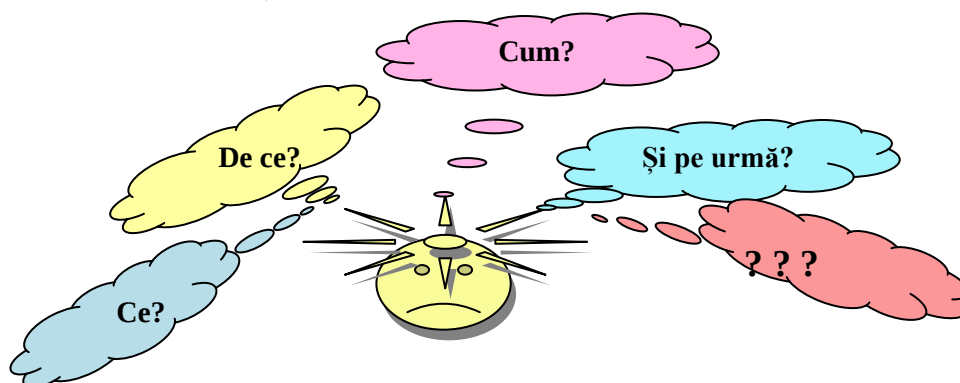
7. Metoda întrebărilor

Ce?

De ce?

Cum?

Și pe urmă?/ Pe mai departe?



Exemplul 1: Evaluăm prin primele trei întrebări activitatea desfășurată și cerem elevilor idei, propuneri, continuarea.

Exemplul 2: Ne-am propus să elaborăm bugetul personal.

Ce? Am identificat surse de venituri și tipuri de cheltuieli.

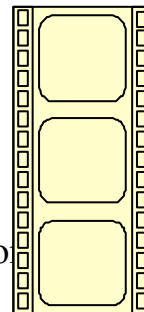
De ce? Pentru o repartizare eficientă a banilor.

Cum? Ierarhizând nevoile...

Și pe urmă? Vom încerca să economisim pentru ...

8. Metoda FILMUL

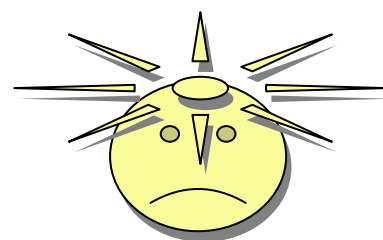
- **Fapte** = Ce s-a întâmplat concret în această acțiune?
- **Impact** = Ce stare, sentiment am dobândit?
- **Lecții** = Ce am învățat?
- **Metafora** = Sintetizarea activității într-o metaforă
(Exemplu: Ce ție nu-ți place, altuia nu-i face!)



9. ABC - ul antreprenoriatului

(pornind de la litere, cuvintele ce descriu antreprenorul , antreprenoriatul)

A
N
T
R
E
P
R
E
N
O
R
I
A
T



10. Tehnici de debriefing

Periodic , în primele 10 minute ale orei, se recomandă elevilor să scrie ceva despre o activitate anterioară, să povestească, să prezinte.

Repere tehnice pentru metode nonformale:

- 1) Planificarea („Cel care ratează să se pregătească, se pregătește să rateze.”)
- 2) Precizarea conținutului științific
- 3) Grupul (analiza de nevoi prin exercițiul de genul „Povestea noastră”)
- 4) Flexibilitatea (să fim atenți la clasele cu care lucrăm, să ne adaptăm, să avem alternative)
- 5) Resurse (coli, post – it-uri, markere, calculator)
- 6) Impact, ritmul prezentării, timpul, captarea atenției, fixarea, evaluarea, produsul finit (după fiecare lecție să rămână o schiță, un post-it, un dans, un film, etc.)

11. Studii de caz.

12. Dezbateri.

13. Chestionare de autoevaluare.

14. “Știu, vreau să știu, am învățat”.

15. Copacul ideilor.

!!! Experiența este valoroasă prin diversitate!!!

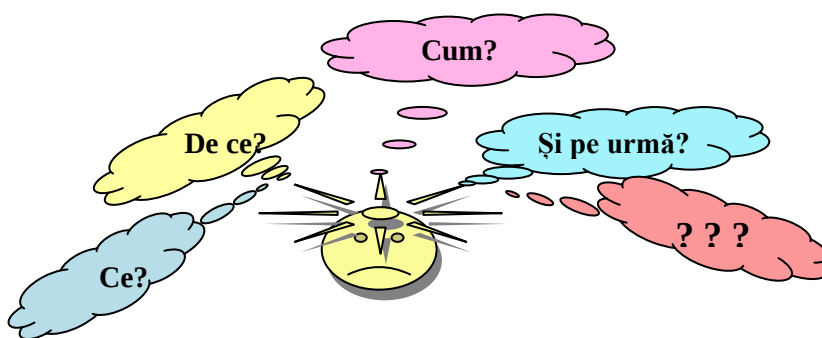
IX. Suport de curs

1. Nevoi, resurse, bunuri. Clasificare

a. Nevoi. Generalități

Indivizii, grupurile și societatea au nevoi de bază (fundamentale) și elevate (superioare) și sunt interesați de satisfacerea cât mai bună a acestora, conștienți fiind că modul lor de viață depinde de gradul de acoperire a diferitelor trebuințe. Pentru satisfacerea nevoilor este esențială dezvoltarea unui comportament economic bazat pe principiul "nu exista lucruri gratuite"; totul se obține cu efort, cu participare directă la diferite activități; comportamentul economic obligă la identificarea diferențelor dintre nevoi și dorințe în luarea deciziilor, la ierarhizarea și selecția nevoilor ce urmează a fi satisfăcute; purtătorul nevoilor este permanent în situația de a face alegeri, de a folosi resurse limitate într-un mod eficient pentru atingerea obiectivelor. Este important să înțelegem că bunurile pe care noi le consumăm zilnic nu sunt un dar, nu le primim gratis, ci trebuie să depunem efort pentru a le procura; pentru aceasta e necesară o planificare financiară (săptămânală, lunară, etc.) pentru a corela corect veniturile cu nevoile pe care le avem și cu cheltuielile pe care trebuie să le efectuăm pentru a satisface cât mai multe și mai diversificate nevoi.

Aplicație



Scrieți o listă de produse pe care le consumați doar când mergeți la bunici, nu și acasă, nici în oraș.

Identificați o cauză, un efect și o posibilă soluție.

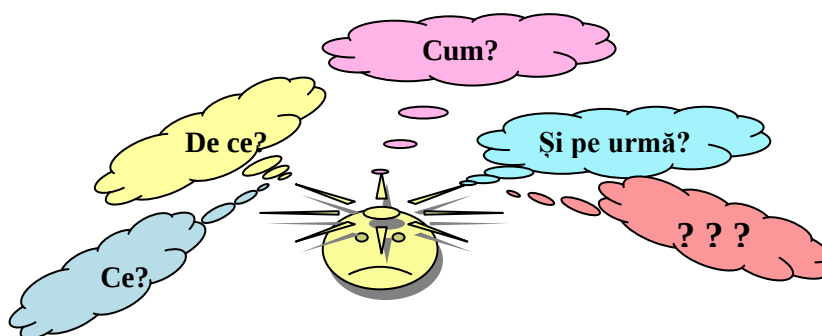
Poate fi soluția o decizie economică?

b. Resursele de producție. Generalități

Resursele sunt suportul consumului și instrumentele necesare desfășurării activităților economice creatoare de bunuri. Pentru a satisface nevoile și a putea trăi, omul trebuie să consume bunuri ce se obțin prin utilizarea resurselor (naturale, umane, financiare, elemente de capital). Cea mai importantă este resursa umană, munca fiind indispensabilă oricărei activități economice. Este o activitate conștientă, specifică omului și are drept scop producerea de bunuri necesare acoperirii trebuințelor (nevoilor). Munca îmbină efortul fizic cu cel intelectual, este inventivă, creativă, diversificată și susținută, astăzi, prin tehnică și tehnologie.

Eficiența muncii crește dacă omul este motivat economic (financiar) – printr-un salariu corespunzător, socio - profesional (prin recunoașterea muncii prestate, un climat bun de muncă, o protecție corespunzătoare, asigurarea șanselor reale de calificare, recalificare și promovări). Chiar dacă munca este sursa bunăstării și omul este interesat în primul rând de salariu, nu-i sunt indiferente motivațiile legate de autorealizare și de integrare socială. În activitatea economică resursa umană e completată de elemente precum mașini, utilaje, clădiri, materii prime, combustibil, energie (numite capital) care, valorificate eficient, sporesc rezultatele muncii.

Aplicații



1. Elaborează o definiție haioasă pentru noțiuni economice: nevoi, resurse, bunuri, bani, bănci, impozite, costuri, profit, salariu, cerere, ofertă, preț, stat.
2. Construiți mistere economice (situații anormale din economie)

Mistere economice:

- Care?

- **Ce?**
- **De ce?**
- **Cum?**
- **Pe mai departe?**
- **Și pe urmă?**

Exerciții:

A. Prin reciclarea hârtiei sunt salvate pădurile și este protejat mediul.

Explicați problema enunțată anterior pe baza metodelor:

STOP! (Ce voi opri?)

START! (Ce voi începe?)

CONTINUĂ! (Cum voi continua?)

B. Elaborați judecăți economice asupra enunțurilor:

1. E normal ca toți oamenii să-și poată procura hrana.
2. Magazinele sunt goale dacă prețul alimentelor e prea mic.
3. Prețurile mari stimulează creșterea producției
4. Bani schimbă comportamentul oamenilor.
5. Satisfacția este maximă dacă producem tipuri diferite de bunuri.
7. Clasa mea e în Europa.
8. Ucenicia dezvoltă abilitatea de a munci.
9. E mai ușor să prevenim degradarea mediului decât să reparăm pagubele.
10. Dacă poți să fii vultur, nu accepta să fii primul printre ciori.
11. Oamenii câștigă din practicarea comerțului.
12. Opțiunile individuale și colective au consecințe în viitor.

c. Bunuri și servicii. Generalități

Activitatea economică este forma esențială a activității umane, ea este creatoare de bunuri și servicii (baza materială a unei societăți, averea națională), dar creează și condițiile pentru funcționarea altor domenii, precum învățământul, sănătatea, cultura, apărarea, etc. (finanțează viața social - culturală).

Activitatea economică este structurată pe domenii, ramuri, meserii, ocupații și este desfășurată pe subiecții universului economic numiți agenți economici.

Într-o economie există următorii agenți economici:

- Societăți comerciale nefinanciare (întreprinderi) care produc și vând bunuri, creează plusvaloare, fac investiții.
- Instituții financiare (bănci, case de schimb valutar etc.) care mobilizează banii și reglează masa monetară din economie prin credite, depozite, schimb valutar, transferuri de bani etc. .
- Societăți de asigurare (ASIROM, OMNIASIG etc.), al căror obiect de activitate sunt asigurarea și despăgubirea clienților (persoane fizice sau juridice).
- Gospodării (familii), care au atât calitate de consumator, cât și pe cea de producător, prin manifestarea membrilor adulți ai familiei ,ca salariați la diferite firme.

Funcționarea normală a activității este dată de faptul că între agenții economici se stabilesc legături, se efectuează tranzacții și transferuri numite fluxuri economice. Astfel de relații stimulează agenții economici să găsească cele mai eficiente mijloace și modalități de a produce bunuri și servicii și de a veni în întâmpinarea nevoilor consumatorilor.

Este important de cunoscut faptul că în economie acționează și administrații publice și private, având rolul de a presta servicii gratuite pentru populație și de a permite satisfacerea unor nevoi precum cele de educație, asistență medicală, protecție, securitate.

2. Bunuri economice și servicii publice

Satisfacerea nevoilor presupune consum de bunuri și servicii. Bunurile sunt de două feluri: bunurile libere și bunurile economice. Bunurile libere (lumina, aerul, căldura soarelui, apa din râuri) sunt dar al naturii, asupra lor persoanele și firmele nu-și pot exercita drepturile de proprietate; de aceea, accesul la ele este gratuit și nelimitat. Bunurile economice provin din activitatea economică, presupun cheltuieli, astfel ca, procurarea lor se face prin achitarea unor sume de bani, numite prețuri. Ele sunt insuficiente în raport cu nevoile și sunt de mai multe tipuri:

a) după forma materială:

- palpabile
- servicii
- informații

b) după gradul de prelucrare:

- primare
- intermediare
- finale

c) după destinație :

- pentru producție
- pentru consum

d) după modul în care circulă:

- marfare
- nemarfare



Serviciile sunt elemente în structura consumului unei persoane; ele pot fi private și publice. Cele publice sunt finanțate din bugetul statului. Cele mai importante sunt serviciul numit educație și cel de asistență medicală, calitatea lor determinând nivelul de trai al populației. Educația și asistența medicală sunt de calitate dacă școlile și spitalele au o bază materială corespunzătoare și resursa umană are nivel de pregătire și calificare ridicat.

3. Producătorul și consumatorul

Producătorul este agentul economic a cărui activitate este centrată pe producție și vânzare. Succesul activității lui depinde de întreprinzător, persoana care combină și utilizează resursele (materiale, umane, de capital) în scopul obținerii bunurilor și distribuirii lor pe piață. Individual sau în asociere cu alte persoane autorizate urmărește obținerea profitului și menținerea firmei pe piață, în condiții de concurență (con competiție). Succesul producătorului depinde de calitățile întreprinzătorului, precum și de spiritul de inițiativă, acceptarea riscului, responsabilitatea, creativitatea și inovația, abilitatea de a lucra în echipă, optimismul. Nu în ultimul rând, sunt importante abilitățile manageriale în gestionarea corectă a relațiilor cu angajații (păstrarea locurilor de muncă).

Producătorul utilizează munca, natura și capitalul pe criterii de eficiență, cel mai important fiind productivitatea (în primul rând productivitatea muncii). Atingerea standardelor de eficiență este posibilă dacă ține cont de nevoile consumatorului, natura activității economice, condițiile tehnice de producție.

Capitalul pe care îl utilizează se clasifică în:

- a) fix (mașini, utilaje, instalații, clădiri), elemente ce participă la un număr mare de procese de producție și se înlocuiesc când sunt uzate.
- b) circulant (materii prime, combustibil, energie, apă), elemente pe care le procură și le folosește într-un singur proces de producție și le înlocuiește după fiecare proces.

Natura folosită în activitatea producătorului înseamnă resursele solului, subsolului, apa, suprafața de teren necesară desfășurării oricărei activități, iar munca reprezintă însușiri, abilități și aptitudini fizice și intelectuale, capacități și posibilități de acțiune în vederea satisfacerii trebuințelor.

Temă de reflecție

- Cum ne găsim locul de muncă?

Consumatorul este subiectul purtător al cererii de bunuri și servicii în vederea satisfacerii nevoilor (consumator direct) sau purtător al cererii de resurse în vederea producției (consumator indirect).

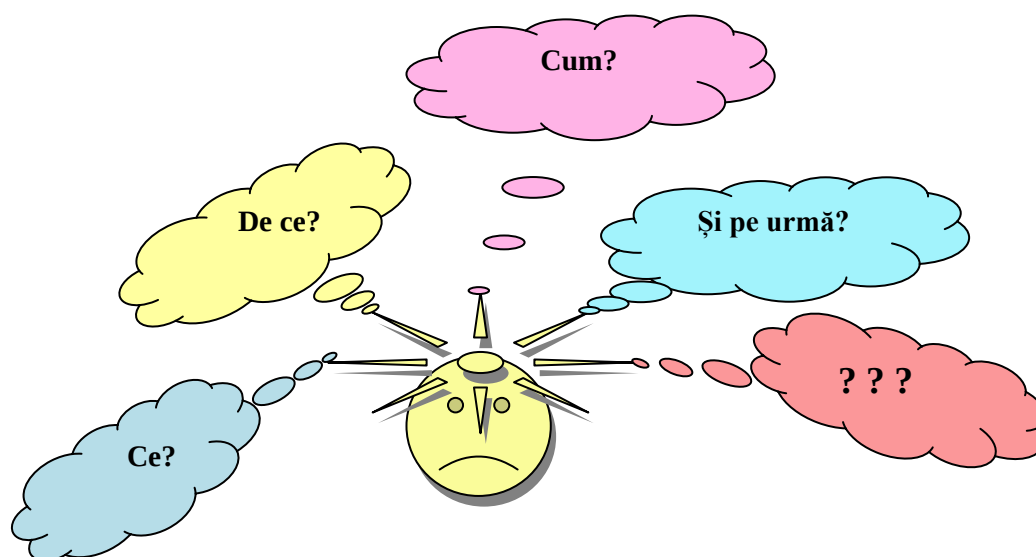
El este antrenat în procesul de cumpărare având drept criteriu al alegerii utilitatea economică a bunurilor; aprecierea utilității economice este subiectivă, ea depinde de intensitatea nevoii, de așteptări, gusturi, aspirații individuale.

Aplicații 1

- Enumerați factorii ce stau la baza alegerilor noastre pe piață.
- Elaborați bugetul personal și bugetul familiei pe o lună, astfel încât să demonstrați satisfacția maximă din alegerile făcute.

Aplicații 2

1. Etică a cumpărătorilor:
 - a) Realizați un studiu de caz pe tema returnării nejustificate a produsului după ce cumpărătorul l-a folosit în toată perioada de probă(10 zile);
 - b) Sunt cumpărătorii totdeauna etici?
 - c) Are cumpărătorul întotdeauna dreptate?
2. Elaborați o listă cu drepturile consumatorilor în spațiul U.E.
 - Dați exemple de situații în care sunt încălcate drepturile consumatorilor.
 - Caută pe internet informații despre atribuțiile Autorității Naționale pentru Protecția Consumatorilor.
 - Folosește-te de gândirea prin 6 imagini și prezintă un consumator ce a obținut satisfacția maximă în consum (un desen, o caricatură).
 - Formulează recomandări pentru bunica aflată în supermarket, în calitate de consumator.

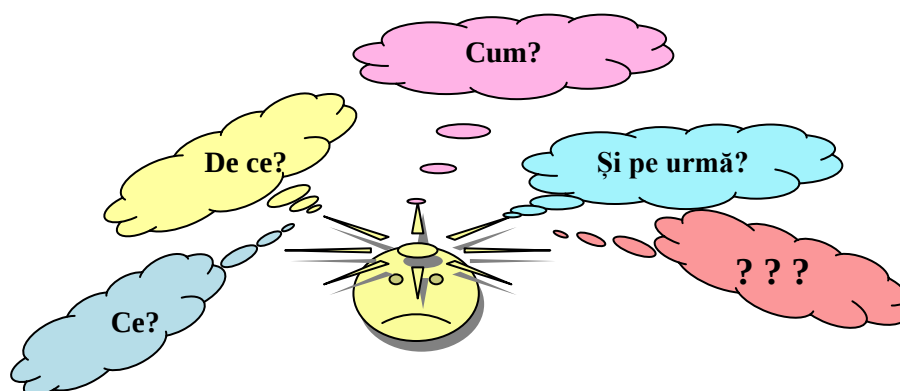


4. Cererea și oferta

Expresie a nevoii consumatorului este cererea, ea reprezintă cantitatea în care un bun poate fi cumpărat. Aceasta este o mărime dinamică, variația ei numită elasticitate se produce în funcție de preț, de venitul consumatorului, de cantitatea în care bunul se găsește pe piață, de intensitatea nevoilor. Cererea este în relație de sens invers cu prețul și în relație de același sens cu venitul consumatorului.

Oferta provine de la producători și este cantitatea în care un bun poate fi vândut în funcție de preț. Ea este mai mică decât producția bunului respectiv, este dinamică și dependentă de factori precum: prețul resurselor, cheltuielile totale ale firmei, prețul produsului finit pe piață, nivelul cererii, concurența, politica statului cu privire la taxe și impozite etc...

Aplicații



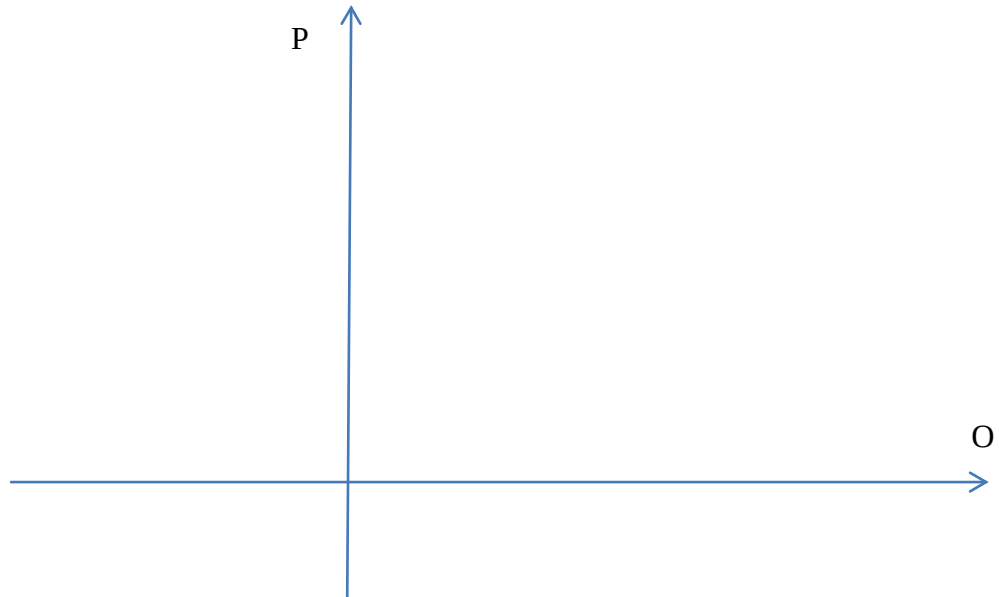
- Studiați cererea și oferta de fructe (timp de două săptămâni) și arătați cum se modifică una în funcție de cealaltă și ambele în funcție de preț. Notați zilnic constatările făcute.
- Simulați o activitate de vânzare-cumpărare a produselor confecționate de voi la ora de tehnologie.

Exerciții

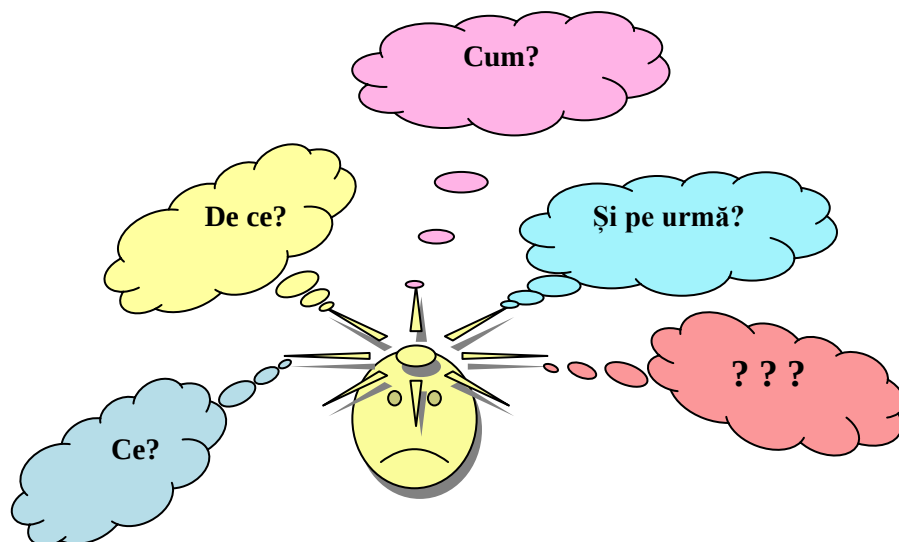
1. Realizează reclama pentru un produs folosind:
 - media (ziare, reviste, pliante, TV, radio, internet, panouri);
 - mijloace (afișe, spoturi, anunțuri, filmulețe, site-uri).
2. Elaborează jurnalul de învățare pe structura:
 - cunoștințe, idei, informații;
 - gânduri, sentimente.

3. Realizați un studiu de piață pe tema ”ofertă specială”:

- monitorizați supermarketurile timp de o săptămână și notați ”ofertele speciale”;
- trasați un grafic al relației preț-ofertă



4. Scrie povestea bunului a căruia ofertă ți-a plăcut cel mai mult.

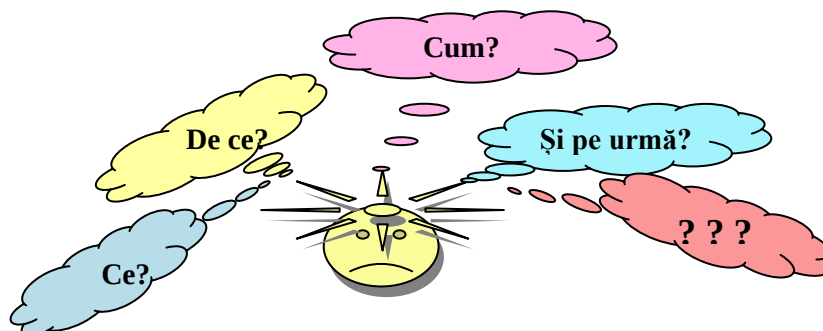


5.Productivitatea

Productivitatea este indicatorul care exprimă eficiența, rodnicia, randamentul factorilor de producție. Ea poate fi calculată pe fiecare factor de producție (productivitatea parțială) și pe toți factorii de producție (productivitatea globală). Se exprimă ca: productivitate medie (a muncii, a pământului, a capitalului), în forma producției pe lucrător; pe unitatea de capital sau la hectar și ca productivitate marginală, în forma sporului de producție, determinat de creșterea cu o unitate a muncii, a capitalului sau a suprafeței de teren.

Cea mai importantă este productivitatea muncii, întrucât munca este factorul activ și determinant al producției, factorul primar al oricărei activități. Ea depinde de nivelul de calificare și pregătire al muncitorului, de motivația muncii, de răspunderea pentru muncă, dar și de alți factori (tehnici, sociali, politici).

Aplicații



- Compania elev – confecționare de produse utilizând doar munca (cărți, jucări, hand - made-uri)

Lucrați în echipe de câte 5 elevi (5 companii) și:

- Identificați o idee de afacere pe care ați dori să o aplicați după terminarea liceului (facultății);
- Alegeți managerul firmei și prezentați criteriile pe baza cărora a fost desemnat;
- Elaborați planul de afaceri pe structura:
 - **produsul**
 - **piața**

- **prețul**
- **cheltuielile**
- **încasările estimate**
- **impactul asupra mediului;**

d) sintetizați activitatea companiei printr-o metaforă (ex: profitul presupune asumarea riscului);

5. „Să învățăm să ne asumăm responsabilitatea propriilor idei și să participăm la ideile celorlalți!”

Open space

Lipiți pe panou post – it – uri cu întrebări, probleme pe care vi le sugerează ideile de afaceri ale colegilor. Oferă soluții noi la problemele afișate! Folosește metoda:

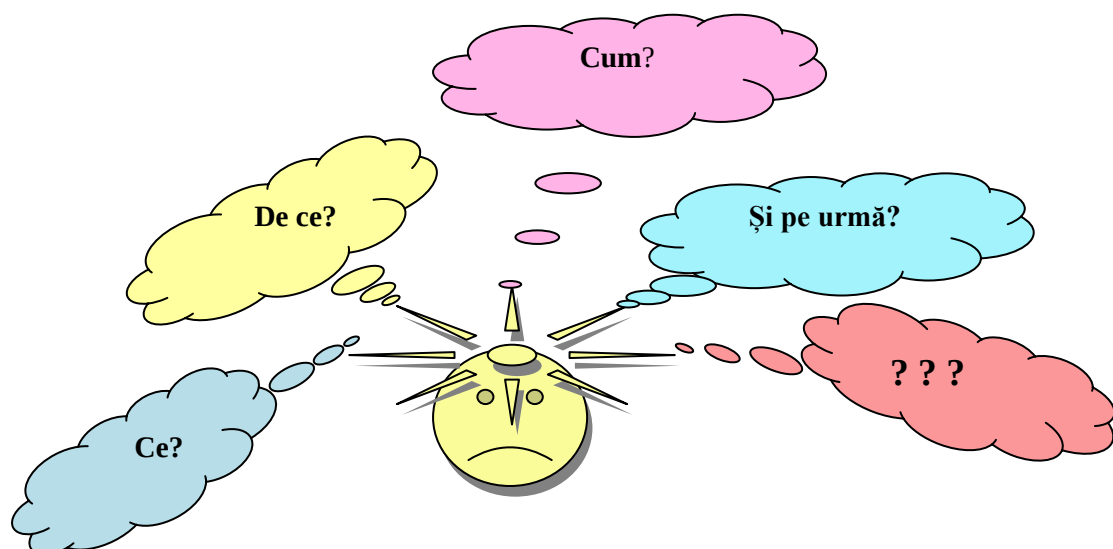
STOP!

START!

CONTINUĂ!

și arată, cu privire la propria idee de afaceri:

- Ce vei opri?**
- Ce vei începe să faci?**
- Ce vei continua?**



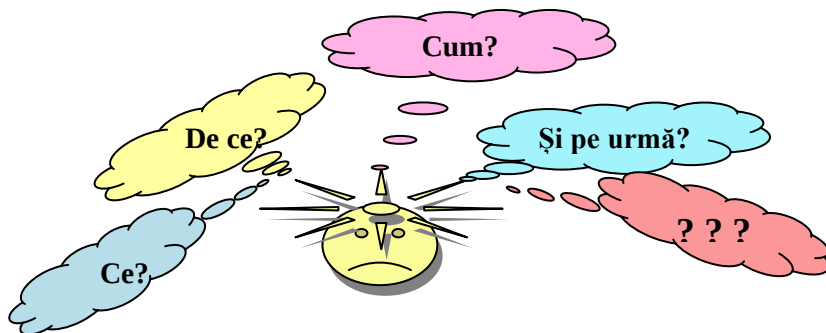
6. Banii

Banii au apărut datorită intensificării schimburilor de produse; primele forme de bani au fost reprezentate de bunuri (metale prețioase, blănuri, lemn, etc.), mai târziu au fost „bătute” monedele de aur și argint (sec. VII î.e.n. după spusele lui Herodot); ele au fost urmate de monede confecționate din diferite aliaje, apoi de biletele de bancă(bancnote). Astăzi, banii circulă sub formă de numerar, scriptural(bani de cont) și alte instrumente recunoscute legal(tichete cadou, bonuri de masă, ordine de plată etc.). Ei sunt „sângele care irigă sistemul economic național” (P. Samuelson) datorită funcțiilor pe care le îndeplinesc:

- a) **mijloc de schimb** (stau la baza procesului de vânzare-cumpărare);
- b) **mijloc de măsură**, etalon folosit în cumpărarea diferitelor bunuri;
- c) **mijloc de plată** (orice obligație se stinge în bani: obligațiile cetățenilor față de stat, ale statului față de copii, bătrâni etc. , ale firmei față de angajați);
- d) **mijloc de economisire, de rezervă** (o persoană, o firmă, statul își păstrează economiile în bani naționali sau străini) ;

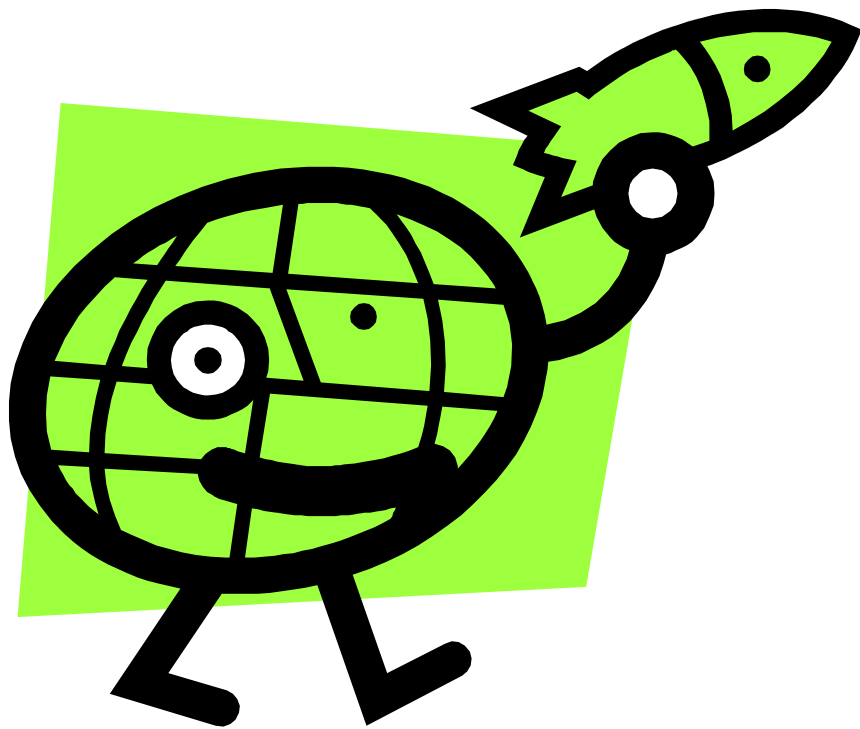
Banii au putere de cumpărare(sau valoare), aceasta se exprimă prin volumul de bunuri ce se cumpără cu o unitate monetară; puterea de cumpărare e influențată de prețuri, starea economiei, încrederea populației în moneda națională, etc.

Aplicații



Răspundeți la următoarele întrebări:

1. Cum arată bugetul tău?
2. Ce valoare crezi că au resursele tale financiare?
3. Ai datorii?
4. Ce abilități ai pentru a porni o afacere?Punctele tari și punctele slabe.
5. Câți bani va trebui să împrumuți?
6. Poți estima cheltuielile pentru o investiție efectuată de părinți?



7.Salariul și alte venituri

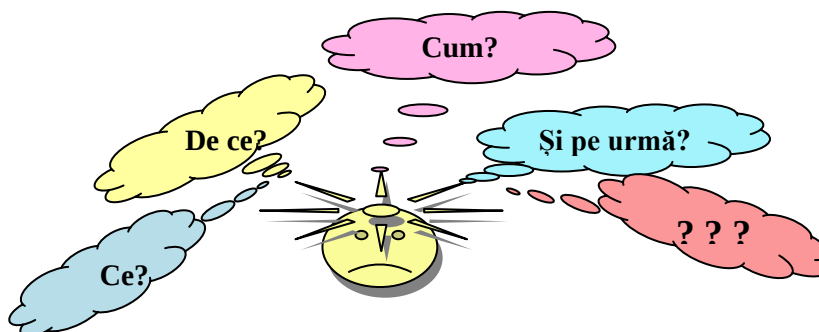
Pentru orice salariat, prețul muncii sale, exprimat în bani, este salariul. Acesta este venitul factorului muncă și depinde de nivelul de calificare și de pregătire, de politica fiscală(impozite si taxe) a statului, de negocierile dintre patroni și angajați, de mișcări greviste, de migrația forței de muncă etc. Pentru firma plătitoare, salariul este cheltuiala cu forța de muncă; interesul firmei este ca această cheltuială să fie mai mică, în timp ce interesul angajatului este să fie cât mai mare. Salariul lunar(nominal) poate fi compensat cu bonusuri, tichete cadou, bonuri de masă, prime etc. (salariu colectiv); pentru cei aflați în dificultate financiară, statul plătește salariul social (care depinde de încasările statului la buget).

Pentru orice firmă, obiectivul major este obținerea profitului; acesta este venitul întreprinzătorului și are ca principală destinație continuarea actului de producție; este excedentul încasărilor față de cheltuielile și se dorește a fi cât mai mare; firmele care nu obțin profit o perioadă mare de timp vor da faliment.

Și banii aduc un venit dacă sunt depuși în conturi, venit numit dobândă. Băncile calculează dobânda anuală sau pe termen mai mare de un an. Factorii ce intră în calculul ei sunt suma atrasă în conturi, durata depozitului și rata dobânzii(procentul pe care îl plătește banca la fiecare 100 lei constituiți în depozit).

Cei care lucrează pământul în diferite domenii(agricultură, exploatări minere, construcții) obțin un venit numit rentă.

Aplicații



1. Descrie mediul economic al unei firme reprezentând relațiile printr-o hartă. Plasează orice problemă economică într-un context (marchează puncte de pe hartă ce fac trimitere la relații problematice între o firmă și partenerii ei).

2. Compania mea la nivel european.

(”Energia generează energie”)

Argumentează titlul exercițiului, răspunzând la întrebările:

a) Ce? (cu referire la produs)

b) De ce? (Pentru a vinde, a avea profit ...)

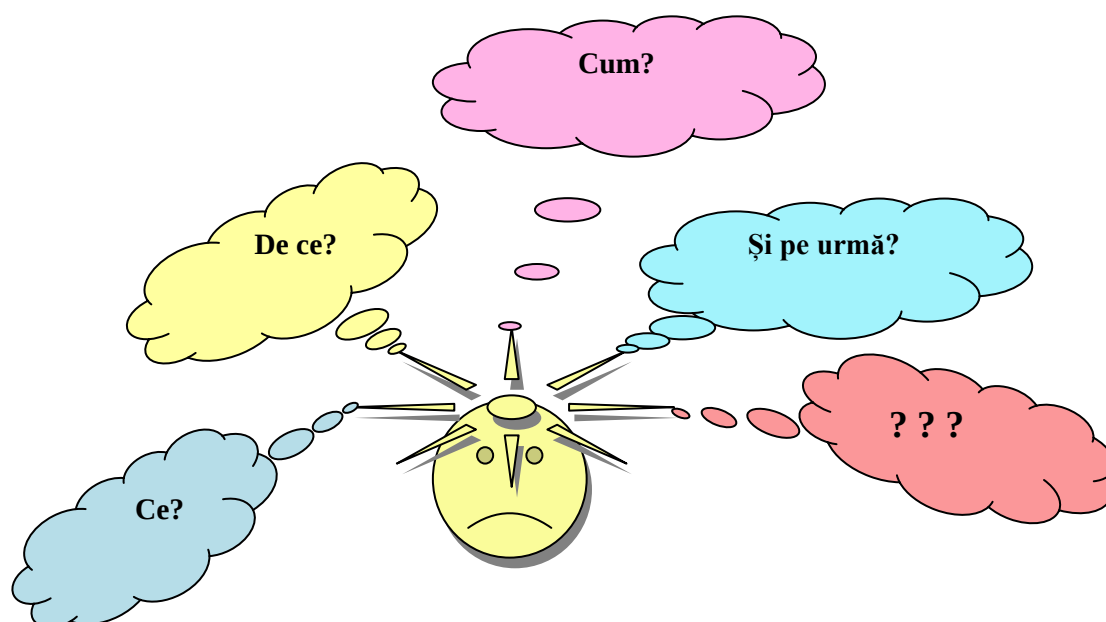
c) Cum? (Prin costuri...)

d) Pe mai departe? (Voi extinde, voi angaja...)

3. Sunteți directorul serviciului «Resurse umane » din compania dumneavoastră și participați la interviurile de angajare pentru cele trei posturi de conducere libere. La concurs participă 40 de candidați. Solicitați fiecăruia să-și motiveze prezența la interviuri. Justificați criteriile conform cărora i-ați selectat pe cei trei.

4. Formulează 10 reguli pentru crearea unei imagini profesionale a angajatului de la compartimentul vânzări; expuneți-le în biroul reprezentantului serviciu-vânzări din compania ta.

5. Propuneți ”tactici” de creștere a vânzărilor produsului din compania proprie.



8. Bugetul personal

Este cel mai important instrument folosit pentru a identifica toate sursele de venit și toate cheltuielile unei persoane; el se fundamentează pe venituri sigure și pe o dimensionare reală a cheltuielilor, este o modalitate de control asupra felului în care gestionăm banii și o cale de corectare a exceselor în consum.

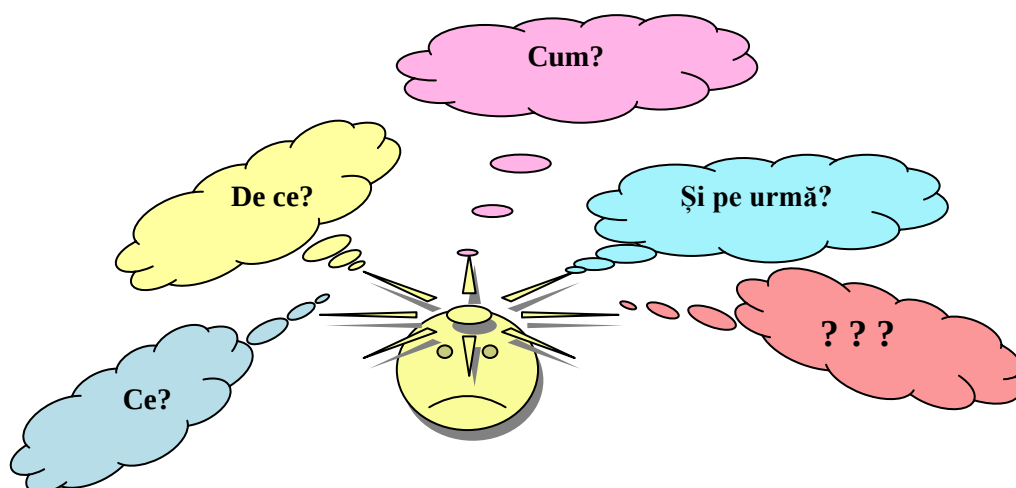
În elaborarea bugetului sunt importante:

1. Determinarea câștigului lunar al familiei(salarii, venituri din munca suplimentară, alocațiile copiilor, beneficii sub formă de tichete cadou etc.).
2. Identificarea corectă a cheltuielilor lunare(fixe și variabile)
3. Evidența cheltuielilor periodice(asigurări, impozite, rate la credite etc.).
4. Revizuirea periodică a relației venituri/cheltuieli(mai ales dacă se observă că unele cheltuieli nu pot fi acoperite) .
5. Pe cât posibil, încadrarea în veniturile existente fără a apela la credite.

Este important să planificăm mai întâi cheltuielile necesare, apoi pe cele cu obiectele de lux, să vedem ce cheltuieli pot fi înlăturate sau măcar reduse și cum putem onora cheltuieli neașteptate(medicamente, aniversari etc.)

Exercițiu

Pușculița: fiecare leu contează!



9.Economii și investiții

Banii circulă, ei trebuie cheltuiți, dar și înmulțiți, pentru aceasta; economisirea este calea sigură pentru a atinge planurile de viitor(a achiziționa noi bunuri, a beneficia de servicii etc.). Economisirea care înmulțește banii este depozitul bancar (pentru care banca plătește deponentului o dobândă), o variantă sigură și cu randament interesant (uneori ridicat); depozitele protejează banii de instabilitatea economică (variația prețurilor, pierderea locului de muncă, reducerea câștigurilor salariale etc.).

Economiile se pot transforma în consum sau în investiții. Investițiile înseamnă pornirea unei afaceri, cumpărarea de acțiuni și obligațiuni. Indiferent spre care tip de investiție optăm, trebuie să analizăm permanent două lucruri: randamentul estimat și riscurile posibile, adică să estimez cât de mult câștig investindu-mi banii, dar și ce șanse sunt de a-i pierde. Pentru a evita pierderile (pentru ca pierderile să fie cât mai mici), banii nu trebuie investiți toți în același domeniu(depozit, acțiuni, obligațiuni publice, afacere directă, cumpărare de imobiliare). De asemenea, investitorul trebuie să se asigure că, în momentul în care va avea nevoie de bani, investiția va fi lichidă (banii pot fi retrași).

Exemplu -> Familia ta a deschis un cont de economii la BCR, depunerea inițială fiind de 1000 lei, pe 2 ani.

!Formulează 3 întrebări pe care le-ai adresa părinților în ziua deschiderii contului și 3 întrebări pe care le-ai adresa la expirarea termenului și desființarea depozitului.

! Lipiți pe un panou postit-uri cu idei, probleme pe care vi le sugerează economiile bancare și oferiți soluții noi la problemele afișate.

! Folosiți metoda:

STOP!
START!
CONTINUĂ!

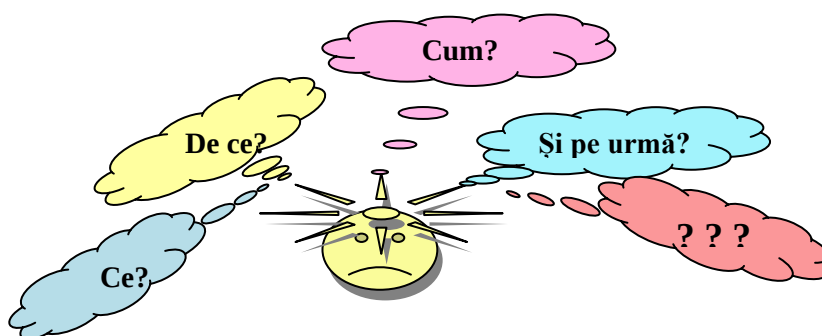
și arătați, cu privire la economii:

- a) Ce veți opri?
- b) Ce veți începe să faceți?
- c) Ce veți continua?

! Alege din listă domeniul în care ai face investiții în perioada 2016/2020 (economie, politică, sănătate, educație, protecția mediului) și răspunde la întrebări:

- 1) Ce vei cheltui? (pasiv)
- 2) De unde vei avea venit? (activ)
- 3) Notează două obiective financiare pentru perioada 2016/2017.

Aplicații



- 1. Povestea banilor – De ce sunt banii atât de importanți?
- 2. Scrie o rețetă veselă despre economisirea banilor.
- 3. Ești investitor. Spune-ți povestea de succes la seara oamenilor de afaceri (story telling).
- 4. Învățăm să confectionăm produse
- 5. Să descriem pe scurt cele 4 colegii. (Aduceți informații despre primele 4 licee din oraș).
- 6. Cum luăm decizia de a ne înscrie la liceu? Argumentează !

	Act2 CN 1	CN2	CN Pedagogic	CN Economic
Media la testele naționale				
Prietenii de la 5-8				
Dorințele părinților				
Independența				
Calitatea școlii (renumele)				

10. Bunuri și servicii publice

În economia de piață, cele mai multe bunuri și servicii sunt private, oamenii plătesc pentru ele pentru a le putea consuma. Accesul la ele este limitat de mărimea prețului. Există însă și bunuri și servicii publice. Ele se obțin prin contribuția tuturor plătitorilor de impozite și taxe din societate, nu sunt produse cu efortul financiar al unei firme sau alteia; din acest motiv, accesul la ele este gratuit și nelimitat, orice consumator poate beneficia de ele, chiar dacă nu este plătitor de impozite. Ele nu sunt „rare”, precum cele din sectorul privat și nu se împuținează dacă numărul consumatorilor crește.

Din această categorie fac parte: educația publică, asistența medicală, serviciul de apărare națională, sistemul judecătoresc, protecția din partea poliției, iluminatul stradal, prognozele meteo, parcurile și grădinile publice, rezervații naturale, drumuri etc. Astfel de bunuri se întrețin prin alocarea periodică (de regulă anuală) a unor sume din bugetul statului. Calitatea serviciilor publice depinde de finanțarea pe care statul o acordă, implicit de deciziile publice și de diferitele programe de guvernare. În țările dezvoltate din punct de vedere economic, cetățenii beneficiază de servicii publice de calitate superioară, iar acest lucru se evidențiază în speranța medie de viață mai ridicată, în rata de instruire și alfabetizare ridicată, în general în nivel de trai ridicat.

Exerciții

- Selectați articolele din presa locală care descriu bunuri și servicii publice aflate în atenția administrației (primăriei) în luna decembrie.
- Identificați servicii publice deficitare în orașul (localitatea) în care locuiți.
- Scrie povestea orașului tău așa cum ai vrea să arate când vei merge la liceu.
- ABC - ul PRIMARULUI

P

R

I

M

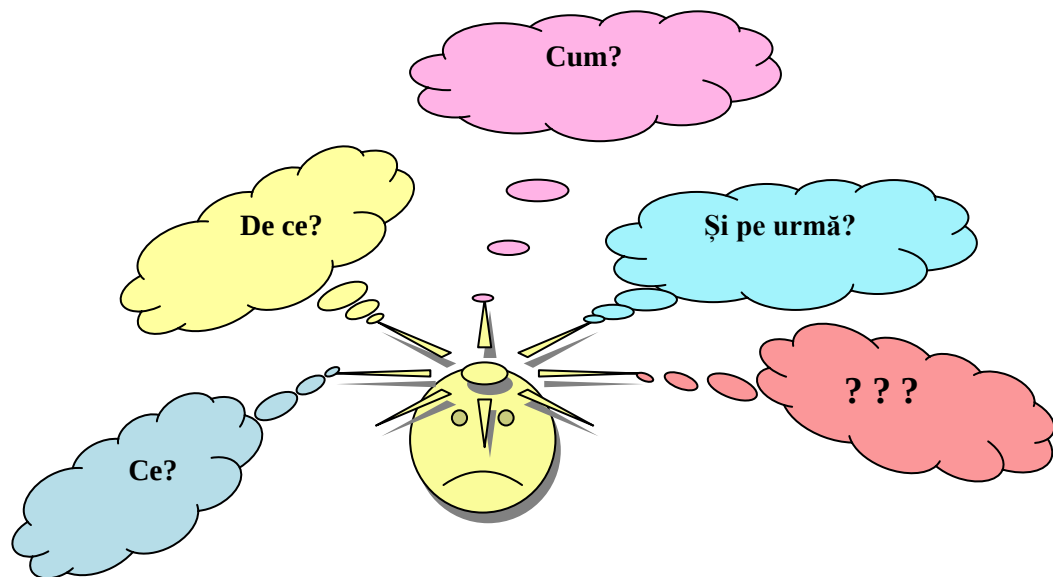
A

R

- Ce ai face dacă ai fi primar pentru o zi?

Întrebări despre bunuri și servicii publice:

1. **Cine?**
2. **Ce? (Ce face?)**
3. **Când?**
4. **De ce?**
5. **Cum?**



11. Aplicații recapitulative

1. Povestea mea. Ce vreau să devin?

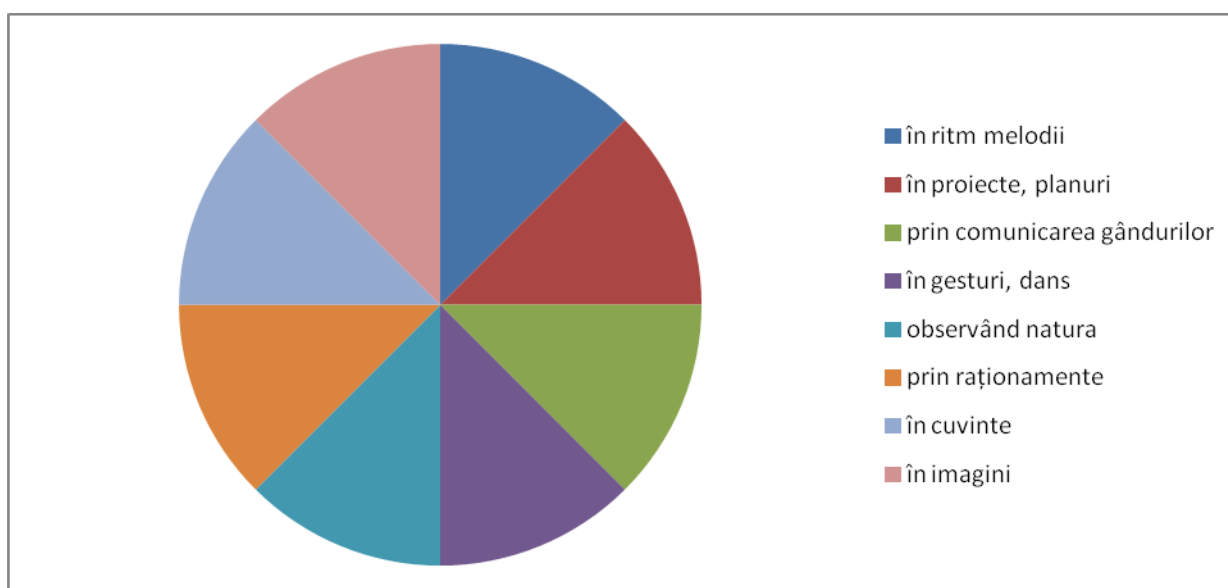
Scrie câte un eveniment important, profesional și personal, trăit în fiecare trimestru al anului 2016. Alege-l pe cel mai important și arată care te-a influențat în orientarea în carieră.

2. Story telling (Spunere de poveste)

Scrieți pe bilețele un cuvânt care exprimă o calitate a întreprinzătorului de succes; povestește despre această calitate.

Formați echipe de câte patru elevi și extrageți lecția din fiecare poveste auzită. Care poveste a provocat învățare?

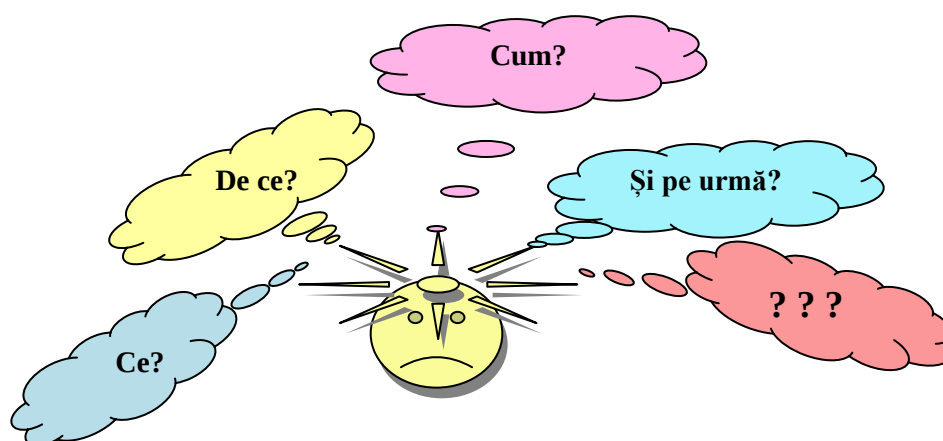
3. Ca antreprenor, îmi place sa gândesc.



Identificați-vă printr-un simbol (floare, etc.) și așezați-l în caseta corespunzătoare. Propuneți o activitate pe care ați putea-o derula potrivit tipului de gândire ce vă reprezintă.

- ✓ Construiți un rebus pe ideea de afacere, folosind termenii economici (activitate) propusă.

- ✓ Reprezintă grafic relația producție și costuri, producție și profit.
 - ✓ Construiește un enunț cu valori numerice prin care să demonstrezi că profitul din activitatea ta crește dacă ai cheltuielile mai mici.
 - ✓ Fredonează o melodie ce vorbește despre bani și atrage clienții în piață prin negocierea prețului.
 - ✓ Elaborează planul lunar de cheltuieli, pornind de la un venit dat.
 - ✓ Realizează un studiu de piață și identifică șansele afacerii tale.
4. Studiați piața fructelor din Târgu-Jiu timp de 30 zile, notați evoluția cererii, a ofertei, a prețului și realizați analiza pieței, răspunzând la întrebări:
- **Ce?**
 - **De ce?**
 - **Cum?**
 - **Și pe urmă? Pe mai departe?** (în echipe de câte 5 elevi)



5. Alege, din listă, domeniul în care crezi că poți să ai succes: cultură, economie, politic, sănătate, educație, protecția mediului, apărare.

Describe activitatea pe care ai porni-o, răspunzând la întrebările:

- a) Care vor fi pasivele mele? (cheltuielile)
 - b) Care vor fi activele (încasările)? De unde vei avea venit?
 - c) Scrie 2 obiective financiare (unul pe 3 luni, altul pe 1 an)
6. Elaborați (pe echipe) un ghid haios al vânzătorului și al cumpărătorului, necesar creșterii gradului de satisfacție (maximizării utilității bunurilor).
7. Scrie o rețetă împotriva plictiselii la serviciu.

8. ABC - ul antreprenorului

**A
N
T
R
E
P
R
E
N
O
R
I
A
T**

Construiește cuvinte ce descriu calități ale unui antreprenor și succesul într-o afacere.

9. O etică a cumpărătorilor.

- a) Realizați un studiu de caz pe tema returnării nejustificate a produsului după ce cumpărătorul l-a folosit în toată perioada de probă (10 zile);
- b) Sunt cumpărătorii totdeauna etici?
- c) Are cumpărătorul întotdeauna dreptate?

10. Compania mea la nivel european.

(„Energia generează energie”)

Argumentează titlul exercițiului, răspunzând la întrebări:

- a) **Ce?**(cu referire la produs)
- b) **De ce?** (Pentru a vinde, a avea profit ...)
- c) **Cum?** (Prin costuri...)
- d) **Pe mai departe?** (Voi extinde, voi angaja...)

11. Sunteți directorul serviciului « Resurse umane » din compania dumneavoastră și participați la interviurile de angajare pentru cele trei posturi de conducere libere.

La concurs participă 40 de candidați. Solicitați fiecăruia să-și motiveze prezența la interviuri. Justificați criteriile după care i-ați selectat pe cei trei.

12. Formați 10 reguli pentru crearea unei imagini profesionale a angajatorului de la vânzări; expuneți-le în biroul reprezentantului serviciu-vânzări din compania ta. Propuneți ”tactici” de creștere a vânzărilor produsului din compania proprie.
13. Simulați o ședință de analiză a vânzărilor din trimestrul IV al anului 2016; redați prin imagini și cuvinte profilul managerului ce are o filozofie managerială de succes.
Elaborați un ghid de comunicare eficientă în compania dumneavoastră. (Joc de rol)
14. Propuneți un titlu de lecție de educație antreprenorială și o întrebare esențială pentru lecție (Ex: Economisirea banilor. Î: Cum pot să economisesc și să-mi și satisfac nevoile?)
Elaborați rețeta economisirii prin sacrificii minime.
15. Completați jurnalul de învățare pe activitățile desfășurate la orele de antreprenoriat:

Activități, evenimente, fapte	Gânduri, sentimente, ce am învățat din fiecare activitate

Construiește-ți portretul de mic investitor ,răspunzând la întrebările:

- Cum arată bugetul tău?
 - Ce valoare crezi că au resursele tale financiare?
 - Ai datorii?
 - Ce abilități ai pentru a primi o afacere? (puncte tari și puncte slabe)
 - Câți bani va trebui să împrumuți?
 - Poți estima cheltuielile pentru investiții?
- pornind de la cuvântul:

I
N
V
E
S
T
I
T
O
R

16.Scrieți o listă de produse pe care le consumați doar când mergeți la bunici, nu și acasă, nici în oraș. Identificați o cauză, un efect și o posibilă soluție. Poate fi soluția o decizie economică?

17.Construiți mistere economice (situații anormale din economie)

Mistere economice:

- Care?
- Ce?
- De ce?
- Cum?
- Pe mai departe?
- Și pe urmă?

18.Prin reciclarea hârtiei sunt salvate pădurile și este protejat mediul.

Explică problema pe baza metodelor:

STOP!(Ce voi opri?)

START!(Ce voi începe?)

CONTINUĂ!(Cum voi continua?)

19.Elaborați judecăți economice asupra enunțurilor:

- a. E normal ca toți oamenii să-și poată procura hrana.
- b. Magazinele sunt goale dacă prețul alimentelor e prea mic.
- c. Prețurile mari stimulează creșterea producției
- d. Banii schimbă comportamentul oamenilor.
- e. Satisfacția este maximă dacă producem tipuri diferite de bunuri.
- f. Clasa mea e în Europa.
- g. Ucenicia dezvoltă abilitatea de a munci.
- h. E mai ușor să prevenim degradarea mediului decât să reparăm pagubele.
- i. Dacă poți să fii vultur, nu accepta să fii primul printre ciori.
- j. Oamenii câștigă din practicarea comerțului.
- k. Opțiunile individuale și colective au consecințe în viitor.

20. Susțineți un discurs de mulțumire pentru primirea unui premiu de excelență în antreprenoriat, menționând:

- a) Care este proiectul pentru care sunt premiat?
- b) Care sunt obiectivele proiectului?
- c) Cine m-a ajutat să-l aduc la bun sfârșit?
- d) Ce lecție am învățat din acest proiect?

21. Ceainăria antreprenorului

- Gânduri, emoții, cunoștințe, exprimate prin discuții amicale, la un ceai.
- Ce am învățat din lecțiile practice?
- Ce am câștigat din exprimarea liberă și din inițiativele personale?

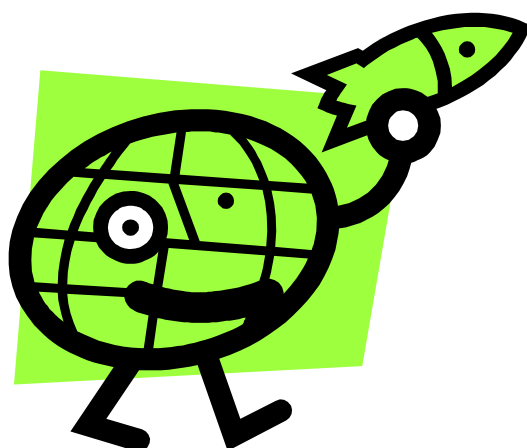
22. Ghidul de bune practici al companiei europene



12. Bibliografie

1. Broșuri, pliante, informații de la cursurile de formare organizate de Institutul QVORUM.
2. Cerghit, I, *Sisteme de instruire alternative și complementare. Structuri, stiluri și strategii*, Editura Aramis, București, 2002.
3. Cojocariu, Venera Mihaela - *Teoria și metodologia instruirii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008.
4. Costea, Octavia - coord, Matei Cerkez, Ligia Sarivan - *Educația nonformală și informală. Realități și perspective în școala românească*, Editura Didactică și Pedagogică București, 2009.
5. Dragomir, Mariana - *Managementul activităților didactice. Eficiență și calitate*, Editura Eurodidact, Cluj Napoca, 2002.
6. Gardner, Howard - *Mintea disciplinată*, Editura Sigma, 2004.
7. Gardner, Howard - *Inteligențe multiple. Noi orizonturi*, Editura Sigma, București, 2006.
8. Goleman, D., *Inteligența emoțională*, Editura Curtea Veche, București, 2001.
9. *** *Instruire diferențiată. Aplicații ale Teoriei Inteligențelor Multiple. Ghid pentru formatori și cadre didactice*, MEC, Seria calitate în formare, București, 2001.
10. Joita, Elena -coordonator- *A deveni profesor constructivist*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008.
11. Junior Achievement Young Enterprise - *Program de educație financiară BANI IQ*, Ediție revizuită și adăugită, 2013.
12. Lazăr, Natalia, Mitrache, Maria – *Educație antreprenorială*, manual pentru clasa a X-a, Editura Didactică și Pedagogică, R.A., București 2005.

13. Montessori, Maria, - *Descoperirea copilului* , Editura Didactică și Pedagogică, București, 1977.
 14. Oprea, Crenguța -Lăcrămioara - *Pedagogie. Alternative metodologice interactive*, Editura Universității, București, 2003.
 15. Oțet, F., Lițoiu, N., Spineanu Dobrotă, S., *Ghid de evaluare pentru științele socio-umane*, Editura pro Gnosis, București, 2000.
 16. Petean, A. și M., *Ocolul lumii în 50 de jocuri distractive*, Editura dacia, Cluj, 1996.
 17. Popenici, S., *Pedagogie alternativă*, Editura Polirom, Iași, 2001.
 18. Sarivan, L., *Inteligențele multiple - o teorie pentru practica didactică*, revista Învățământul primar 3/1996.
 19. Sarivan, L., *Portofoliul - un instrument valoros pentru formarea capacităților metacognitive*, revista Centrului Național de Formare, 7-8/2003.
 - 20.*** TEHNE. Centrul pentru Dezvoltare și Inovare în Educație, *Impactul formativ al utilizării AEL în educație*, București, 2004.
- *** *Tehnologia informațiilor și a comunicațiilor în procesul didactic - gimnaziu și liceu. Ghid metodologic*. Editura Aramis Print, București, 2002.



X.Proiect de lecție

Banii. Călătoria de vis.

1. Introducere

În economiile contemporane, banii sunt instrumentele ce mijlocesc schimbul de bunuri, sunt mijloc de plată, mijloc de economisire, etalonul pentru a compara valoarea mărfurilor. Circula sub formă de monedă, bancnotă, carduri, ordine de plată etc. și sunt folosiți de către persoane fizice, firme, bănci, instituții ale statului. Cantitatea de bani este supravegheată și reglată de Banca Națională și de celelalte bănci.

2. Obiectivele lecției:

- Identificarea formelor de bani din România și din Europa.
- Identificarea avantajelor schimbului prin intermediul banilor.
- Identificarea funcțiilor banilor.

21.Timpul necesar - 1 oră.

4. Materiale folosite:

- CD cu exemple de monede, bancnote, carduri.
- Fișa de lucru1: „Călătoria de vis” dacă.....

Exemplu:

Este plătită cazarea la un hotel de lux

- meniul include.....
- în timpul liber.....
- călătoresc cu.....

- îmi cumpăr.....
- vizitez.....
- zilnic.....
- cumpăr pentru ceilalți.....

- Fișa de lucru2: „Ghid haios de călătorie”

5. Proceduri

- Comunicați elevilor că în această oră vor vorbi despre bani, despre nevoia oamenilor de a-i deține.
- Formulați întrebări de tipul:
 - Ce feluri de bani primiți de la părinți?
 - Va plăc mai mult monedele sau bancnotele?
 - Ce este un card? Unde poate fi folosit?
 - Voi pentru ce utilizați banii?
- Pe baza răspunsurilor proiectați pe ecran tipurile de bani care circulă în România și în Uniunea Europeană; explicați în ce constă valoarea banilor și care sunt funcțiile banilor.

Formulați concluzia că banii din conturi, deși au aceleași funcții, permit efectuarea mai rapidă, mai sigură și cu cheltuieli mai mici a tranzacțiilor.

- Distribuiți **Fișa de lucru1** și cereți elevilor să completeze spațiile libere cu enunțuri ce descriu călătoria de vis. Solicitați argumente pentru enunțurile construite și formulați concluzii asupra modului diferit în care copiii apreciază și prețuiesc banii, asupra diferitelor utilizări pe care ei le dau banilor.
- Distribuiți **Fisa de lucru2** și cereți elevilor să dea o definiție haioasă călătoriei și, utilizând funcțiile banilor, să scrie o rețetă veselă pentru călătoria de vis.

6. Evaluare

Proiectați proverbul: „Banii sunt ca o fântână. Fântâna se umple dacă o folosești, altfel seacă” și cereți elevilor să explice funcțiile banilor.

7. Încheiere

Dați tema pentru acasă: „Povestea călătoriei”.

Desenați o hartă a traseelor parcurse în călătoria de vis.



Școala și micul întreprinzător

XI. Planificare ateliere tematice părinți copii

Nr crt	Competențe cheie vizate	Titlul atelierului	Tipuri de activități (competiție, dezbateri, workshop etc.)	Resurse (materiale, umane, procedurale, organizatorice)
1	Dobândirea de bune practici în afaceri.	Compania mea	Elaborarea planului de afaceri pornind de la ideea: abilitățile întreprinzătorului generează o afacere de succes.	15 elevi și 10 părinți, coli, markere, post-it-uri etc.

Obiectivele atelierului:

- dezvoltarea spiritului de antreprenoriat al copiilor;
- dezvoltarea comunicării copii-părinți prin antrenarea în activități comune;
- dobândirea sentimentului că tinerii vor fi antreprenori de succes, vor fi continuatori ai afacerilor părinților;
- responsabilizarea copiilor în adoptarea unor decizii;

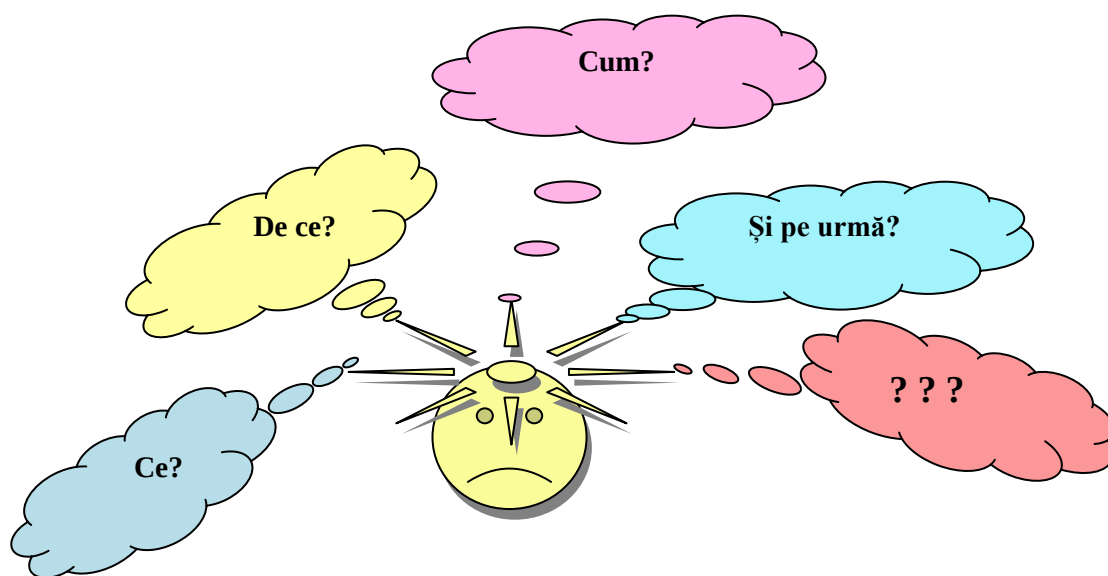
- implicarea copiilor in activități concrete ale părinților.

Activități

- Exercițiu de cunoaștere: „Povestea noastră”.

Părinții (ca manager de firma) vor prezenta 3 momente importante pentru afacerea lor(din 2016), iar elevii, individual, 3 evenimente importante(școlare sau personale). Vor avea loc discuții pe baza prezentărilor, iar la final fiecare apreciază ce a învățat din această activitate.

- Realizarea planului de afaceri, in echipe de câte 5 (3 elevi si 2 părinți).
- Realizarea unui ghid de bune practici in afaceri (pe echipe) și extragerea învățaturii prin formularea unei expresii, metafore etc. (Exemplu: morala in relațiile de afaceri este sursa a profitului)
- Construirea unei platforme online pentru postarea propunerilor și ideilor de antreprenariat ale copiilor.



XII. Planificare calendaristică (model)

Nr. crt	Competențe specifice	Conținuturi	Nr. ore	Săpt.	Observații
1	Identificarea tipurilor de nevoi. Descoperirea deosebirilor dintre nevoi și preferințe. Identificarea costului real al alegerilor. Identificarea resurselor necesare oricărei activități. Dezvoltarea capacității de a confecționa bunuri. Identificarea importanței voluntariatului.	1. Nevoi , resurse, bunuri • Nu exista lucruri gratuite. • Resursele de producție. Sunt agronom. • Activitatea economică. Îngrijitorul de păsări. • Bunuri economice. Căsuța visurilor. • Servicii publice. Clasa mea e in Europa.	10		

Nr. Crt	Competențe specifice	Conținuturi	Nr. ore	Săpt.	Observații
2	Identificarea importanței muncii în viața omului. Corelarea libertății cu responsabilitatea în luarea deciziei. Identificarea condițiilor necesare funcționarii pieței. Dezvoltarea inițiativelor umane. Demonstrarea abilității de întreprinzător în propria companie.	2. Producătorul și consumatorul. • Munca. Ce înseamnă să fii ucenic. • Comportamentul economic și decizia personală. • Cererea și oferta. Negocierea și succesul. • Productivitatea. Crăciunul cu suflet.	10		

3	Identificarea formelor de bani în circulație. Cunoașterea mecanismului salarizării. Dezvoltarea capacității de a elabora planul financiar personal. Identificarea tipurilor de cheltuieli personale și a surselor de venit ale familiei.	3. Venituri si cheltuieli • Banii. Călătoria de vis. • Salariul și alte venituri. O poveste de succes. • Bugetul personal. Fiecare leu contează. • Economii si investiții. „Excelent - Invent”.	8		
4	Identificarea problemelor economice și sociale ale unei comunități. Dezvoltarea capacității de implicare socială.	4. Antreprenoriatul social • Bunuri și servicii publice. Primar pentru o zi. • Orașul meu. Soluții de creștere economică.	8		

CUPRINS

I.	PREZENTARE GENERALĂ.....	2
II.	ARGUMENT	3
III.	NOTĂ DE PREZENTARE	4
IV.	3. COMPETENȚE GENERALE	5
V.	4. COMPETENȚE SPECIFICE	6
VI.	CONCEPTE DEZVOLTATE.....	7
VII.	VALORI ȘI ATITUDINI	8
VIII.	SUGESTII METODOLOGICE.....	9
	1. Metoda OPEN SPACE (fiecare elev are ceva de spus în legătură cu un concept etc.).....	9
	2. Jurnalul de învățare (Ce am învățat din această activitate?).....	9
	3. „Îmi place să gândesc ” (teoria inteligențelor multiple) Eroare! Marcaj în document nedefinit.	
	4. Spunerea de poveste („Story telling”).....	10
	5. Tehnici elementare (periodic, profesorul și elevii schimbă rolurile, se transferă “ funcția” de manager a elevului)	11
	6. Metoda semaforului (Învățarea = conținut , fapte , emoții, viitor)	11
	7. Metoda întrebărilor.....	11
	8. Metoda FILMUL.....	12
	9. ABC-ul antreprenoriatului.....	12
	10. Tehnici de debriefing	13
	11. Studii de caz.....	13
	12. Dezbaterile	13
	13. Chestionare de autoevaluare	13
	14. “Știu, vreau să știu, am învățat”	13
	15. Copacul ideilor.....	13
IX.	SUPORT DE CURS	14
	1. NEVOI, RESURSE, BUNURI. CLASIFICARE	14
	A. NEVOI. GENERALITĂȚI.....	14
	Aplicație.....	14
	B. RESURSELE DE PRODUCȚIE. GENERALITĂȚI	15
	Aplicații.....	15
	Exerciții:.....	16
	C. BUNURI ȘI SERVICII. GENERALITĂȚI.....	17
	2. BUNURI ECONOMICE ȘI SERVICII PUBLICE.....	18
	3. PRODUCĂTORUL ȘI CONSUMATORUL.....	19
	Temă de reflecție	19
	Aplicații 1.....	20
	Aplicații 2.....	20
	4. CEREREA ȘI OFERTA	21
	Aplicații.....	21
	Exerciții.....	21

5.	PRODUCTIVITATEA	23
	Aplicații.....	23
6.	BANII.....	25
	Aplicații.....	25
7.	SALARIUL ȘI ALTE VENITURI.....	27
	Aplicații.....	27
8.	BUGETUL PERSONAL	29
	Exercițiu.....	29
9.	ECONOMII ȘI INVESTIȚII	30
	Probleme cu dobânda	Eroare! Marcaj în document nedefinit.
	Aplicații.....	31
10.	BUNURI ȘI SERVICII PUBLICE.....	32
	Exerciții	32
11.	APLICAȚII RECAPITULATIVE	34
12.	BIBLIOGRAFIE	40
X.	PROIECT DE LECTIE	42
	Banii. Calatoria de vis.	42
XI.	PLANIFICARE ATELIERE TEMATICE PĂRINȚI COPII.....	45
XII.	PLANIFICARE CALENDARISTICĂ (MODEL)	47