

UGDOMOJO RENGINIO PLANAS

Bendroji informacija apie renginį
Pavadinimas: Nuo idėjos iki pardavimo: kaip veikia el. prekyba realybėje Tikslinė (ės) grupė (ės): Mokiniai, besimokantys ekonomikos
Pagrindimas (<i>renginio tematikos aktualumo konkrečiai įstaigos / klasės bendruomenei aprašymas</i>): El. prekyba šiandien yra sparčiai auganti ekonomikos sritis, kuri daro didelę įtaką vartojimo įpročiams ir verslo modeliui. Ekonomikos pamokose mokiniai mokosi apie rinką, pasiūlą, paklausą, pelną ir sąnaudas, tačiau dažnai tai lieka teoriniame lygmenyje. Tai aktualu mokiniams, nes dalis jų ateityje planuoja studijuoti ekonomiką, vadybą ar kurti savo verslą.
Tikslas (<i>bendras teiginys, apibrėžiantis veiklos kryptį</i>) - Supažindinti mokinius su el. prekybos verslo kūrimo ir valdymo principais, remiantis realia praktine patirtimi. Uždaviniai (<i>glausti, konkretūs, išmatuojami teiginiai</i>): Supažindinti vaikus su el. Prekybos galimybėmis 1. Supažindinti mokinius su pagrindiniais el. prekybos verslo etapais (idėja, produktas, platforma, reklama, logistika). 2. Paaiškinti pagrindines sąnaudas ir pajamas bei pelno skaičiavimo principus. 3. Aptarti rizikas ir dažniausias klaidas pradedant el. prekybos veiklą. 4. Įtraukti mokinius į diskusiją apie galimas verslo idėjas ir jų įgyvendinimo galimybes.
Forma (<i>pvz. ekskursija, paskaita, viktorina ir kt.</i>) Paskaita Paskaita Priemonės: 1. Kompiuteris 2. Projektorius 3. Parengtos skaidrės (PowerPoint / Canva) 4. Realūs pavyzdžiai (nuotraukos, reklamos pavyzdžiai, užsakymo procesas) Trukmė: 45 min
Naudota literatūra: Asmeninė patirtis
Renginio eiga
Įvadas (<i>renginio temos, tikslų skelbimas; dalyvių sudominimas ir kt.</i>) Pristatau renginio temą ir tikslą – parodyti, kaip realiai veikia el. prekybos verslas. Trumpai papasakoju apie savo veiklą: ką parduodu, kiek laiko dirbu ir kodėl pasirinkau el. prekybą. Užduodu klausimą mokiniams, ar jie yra pirkę internetu, ir trumpai įtraukiu juos į pokalbį.
Pagrindinė dalis (<i>temos plėtojimas: informacijos sklaida, diskusijos, praktinės užduotys ir kt.</i>)

Paaškinu pagrindinius el. prekybos etapus: produkto pasirinkimą, internetinės parduotuvės kūrimą, reklamą, logistiką ir klientų aptarnavimą.

Trumpai aptariu pajamas, išlaidas ir pelno skaičiavimo principą.

Pasidalinu dažniausiomis klaidomis ir rizikomis, su kuriomis susiduria pradedantieji.

Mokiniai trumpai porose sugalvoja produkto idėją ir aptaria, kaip ją parduotų.

Apibendrinimas (*informacijos įtvirtinimas, įprasminimas, grįžtamasis ryšys*)

Dar kartą akcentuoju, kad el. prekyba yra sistema, kur svarbu planavimas ir atsakomybė.

Atsakau į mokinių klausimus.

Trumpai įtvirtinu pagrindinę mintį – verslas reikalauja disciplinos, skaičiavimo ir kantrybės.

Refleksija

Kas labiausiai pasisėkė planuojant ir vedant renginį? Kokios galimos to priežastys?

Labiausiai pasisėkė sudominti mokinius realiais pavyzdžiais iš praktikos.

Diskusija buvo aktyvi, nes tema susijusi su kasdieniu gyvenimu ir galimybėmis ateityje.

Priežastis – pateikta informacija buvo aiški, konkreti ir paremta asmenine patirtimi.

Kas mažiausiai pasisėkė planuojant ir vedant renginį? Kokios galimos to priežastys?

Sudėtinga buvo tiksliai suplanuoti laiką, nes dalis diskusijų užtruko ilgiau nei tikėtasi.

Ne visi mokiniai buvo vienodai įsitraukę.

Galima priežastis – skirtingas susidomėjimas verslo tema.

Kuo ši patirtis yra / bus naudinga (apsvarstomos savo veiklos koregavimo kryptys)?

Patirtis padėjo geriau struktūruoti savo mintis ir aiškiau pristatyti verslo procesus.

Ateityje daugiau dėmesio skirsiu interaktyvioms užduotims.

Renginys „Nuo idėjos iki pardavimo: kaip veikia el. prekyba realybėje“ buvo suplanuotas ir prarastas dešimto klasei 2c gimnazinei klasei. Buvo nuosekliai pristatyta tema, pateikta praktinių pavyzdžių, analizuojamos realios situacijos. Mokiniai pranešė jai turėjo daug klausimų, tai skatino mokinių kritinį mąstymą, ryšio diskusiją. Renginys įvertintas 10 balų.

Atstovė Milda bei čia mane, istorijos mokytoja, metodininkė

atp.