

ДО ПРЕПОДАВАТЕЛИТЕ

ВМЕСТО ВЪВЕДЕНИЕ

ТОВА ИЗДАНИЕ Е РАЗЛИЧНО !

ЗАЩО?

ЗАЩОТО

- Традиционните теории за ИКОНОМИКА НА ПРЕДПРИЯТИЕТО И МАРКЕТИНГ , поднесени тук във всяка тема се противопоставят с рубриката КАКВО СЕ СЛУЧВА В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА – това е резултат от факта че днес във всеки офис ,предприятие и фирма цялата дейност се случва чрез информационни технологии и компютърни програми.

От тези незадължителни ,**поднесени само като информация**, материали учениците ще може да видят **какво всъщност се случва в практиката** с традиционните теоретични постулати.

- ❖ Например още при въвеждащата тема -**Въведение в икономика на предприятието** се противопоставя информацията **КАКВО Е ИНТЕРНЕТ ИКОНОМИКАТА?**

Среда, в която всяка ФИРМА или ИНДИВИД, намиращи се независимо в коя точка на икономическата система, могат да контактуват лесно и с минимални разходи с всяка друга организация или индивид.

Характеризира се с БЪРЗО РАЗВИВАЩИ СЕ ФИРМИ, които функционират благодарение на създаване и разпространение на ЗНАНИЯ *и малко зависят от фактори като производство, земя, капитал, труд.*

- ❖ Същото се отнася и за втората част на учебника -**МАРКЕТИНГ.**

Например ,за да може да се разбере потребителското поведение, днес е важно да се знае какво включва понятието **НОВА ИКОНОМИКА И КАК ТО СЕ ОТРАЗЯВА ВЪРХУ НАУКАТА МАРКЕТИНГ.**

Информацията в ТЕЗИ МАТЕРИАЛИ дава представа на учениците какво се случва в действителност днес в практиката.

- Другият основен момент на който трябва да се обърне внимание е учебната програма, чиято цел е да покрие познанията на учениците, както за създаването и придобиването на едно предприятие като предприемачи, така и да им открие всички видове дейности характерни за него.

Учебната програма при някои от темите ,обаче не предвижда изучаването на въпроси ,особено в *областта на икономиката* ,при което те няма как да се обяснят логично и методично .

Това наложи авторите да потърсят подход ,чрез който вие преподавателите ще може да подпомогнете учениците и да ги мотивирате сами да откриват решенията.

КАКЪВ Е ТОЙ

Това са **презентациите**.

Защо се налага включване на презентации?

С разработване на презентациите се цели да се допълнят теоретичните познания към дадена тема или приложението на съответния материал в практиката.

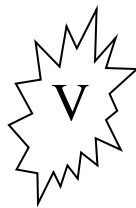
Затова някои упражнения са свързани с разискване на слайдове на публикуваните презентации.

КОЯ Е ДОБРАТА НОВИНА

Всеки ученик може да отвори съответната презентация с безплатно приложение за сканиране на QR КОДОВЕ от своя телефон.

Ако училището забранява ползването на телефони,това може да сторите вие с вашия телефон и да ги презентирате на МУЛТИМЕДИЙНА ДЪСКА.
Добре е презентациите да се дават и за домашно .

- КАКВО ДРУГО Е НОВО ТУК?



ВИКТОРИНАТА

Това е интерактивен подход при който се ангажират учениците и се повишава тяхната активност.

Всяка ТЕМА започва с ИГРА.

ВАШАТА ВИКТОРИНА – ДА СИ ПРИПОМНИМ ОТ ИЗУЧЕНОТО ДО СЕГА!

По този начин авторите предлагат за началото на всеки час да се преговори материала от миналия час или да се проверят придобитите знания.

За целта трябва да подготвите малки билетчета , на които да са написани примерните въпроси ,които авторите са преценили ,че е на-добре да се преповторят ,за да се усвои материала.

Нека учениците, които ще оценявате, изтеглят своя късмет. Така под формата на игра ще може да протече затвърждаването на познанията от миналия урок ,а може и оценяването.

Важно е за учениците

прочитайки началото на утрешния урок те ще знаят и върху какво ще ги изпитате.

- Знакът за викторина е предвиден и в края на всеки урок- там отново формата на игра и вземане на решения от страна на учениците с метода на **BRAINSTORNING** ще им помогне да вземат участие в работата ви при усвояване на предадения материал.

Разбира се ,че вие може да ги насочите и да им обърнете внимание за темите които трябва да се преповторят и усвоят добре.

ВАЖНО

Не пропускайте тази викторина ,тя ще даде възможност да се усвои работата в екип,което е изискване за всяка съвременна фирма. Не забравяйте ,че едва ли учениците ще запомнят точно икономическите дефиниции. Но е важно да разберат защо изучават този предмет и с какво ще има бъде полезен в бъдеще.

ДА СИ ПРИПОМНЯ

Brainstorming се извършва на три етапа:

– ***Определя се проблемът.*** Важно е веднага да се определи в каква посока ще се проведе дискусиата;

– ***Генерират се бизнес идеи.*** На този етап се правят предложения. Основната задача не е да критикувате други участници (дори ако идеите ви се струват доста необичайни и дори глупави). Всички предположения и идеи са добре дошли, дори и фантастични;

– ***Събират се предложените идеи и се анализират.*** Оставят се най-добрите и се преминава към по-нататъшно обсъждане. В крайна сметка, на третия етап може да се изберат някои от най-обещаващите за практическо използване.

НЕ ЗАБРАВЯЙТЕ

При извършването на този метод:

- Критиката е забранена
- Коментари не се разрешават
- Времето за действие е определено

