

CỦA NGƯỜI KINH DOANH
BÀI 6. Ý TƯỞNG, CƠ HỘI KINH DOANH VÀ CÁC NĂNG LỰC CẦN THIẾT
CỦA NGƯỜI KINH DOANH
(5 tiết)

I. MỤC TIÊU

1. Về kiến thức

Sau bài học này, HS sẽ:

- Nêu được thế nào là ý tưởng kinh doanh và cơ hội kinh doanh.
- Giải thích được tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh.
- Nhận biết được tại sao cần có ý tưởng kinh doanh; các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.
- Chỉ ra được các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

2. Năng lực

Năng lực chung:

- Năng lực giao tiếp và hợp tác: Biết tham gia các hình thức làm việc nhóm phù hợp với yêu cầu, nhiệm vụ để làm rõ tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và xác định, đánh giá cơ hội kinh doanh. Đồng thời biết sử dụng ngôn ngữ để trình bày các thông tin, ý tưởng trong thảo luận các vấn đề liên quan đến nội dung bài học.
- Năng lực giải quyết vấn đề và sáng tạo: Phân tích được các thông tin, câu chuyện, tình huống và trường hợp trong bài học và thực tiễn cuộc sống liên quan đến vấn đề ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

Năng lực đặc thù:

- Năng lực phát triển bản thân: Phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân.
- Năng lực tìm hiểu và tham gia các hoạt động kinh tế - xã hội: Hiểu được kiến thức về ý tưởng kinh doanh, cơ hội kinh doanh; xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành.

3. Phẩm chất:

- Trung thực và có trách nhiệm trong việc tìm kiếm, xây dựng và các định ý tưởng kinh doanh, cơ hội kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành.
- Có ý thức vận dụng kiến thức, kỹ năng đã học ở nhà trường vào thực tiễn.

II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU

1. Đối với giáo viên

- SHS, SGV, SBT môn Giáo dục Kinh tế và Pháp luật 11, Giáo án;
- Tranh/ ảnh, clip, câu chuyện, ví dụ thực tế,... về ý tưởng kinh doanh, cơ hội kinh doanh và năng lực cần thiết của người kinh doanh;
- Giấy A4, phiếu học tập, đồ dùng đơn giản để sắm vai;
- Máy tính, máy chiếu, bài giảng Powerpoint,...(nếu có)

2. Đối với học sinh

- SHS, SBT Giáo dục Kinh tế và Pháp luật 11.
- Vở ghi, bút, tranh ảnh, tư liệu sưu tầm có liên quan đến nội dung bài học và dụng cụ học tập theo yêu cầu của GV.

III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC

A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG

a. Mục tiêu: Giới thiệu ý nghĩa bài học, khai thác trải nghiệm của HS về vấn đề liên quan đến nội dung bài học mới, tạo hứng thú cho HS.

b. Nội dung:

- GV yêu cầu HS nghiên cứu trường hợp trong SHS tr.36 và trả lời câu hỏi.
- GV dẫn dắt vào bài học.

c. Sản phẩm học tập: HS dựa vào kiến thức và hiểu biết cá nhân để đưa ra câu trả lời.

d. Tổ chức thực hiện:

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV mời 1 HS đọc to trường hợp phân Mở đầu trong SHS tr.36 và thảo luận nhóm đôi trả lời câu hỏi:

Theo em, chị nên chọn phương án nào cho phù hợp? Vì sao?

Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập

- HS lắng nghe, suy nghĩ câu trả lời.
- GV quan sát, hướng dẫn và hỗ trợ HS (nếu cần thiết).

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận

- GV mời 1 - 2 HS trả lời câu hỏi:

Mỗi phương án đều có ưu điểm tận dụng những điều kiện sản xuất kinh doanh sẵn có như đất đang trồng rau và cây ăn quả nhưng phải phù hợp với điều kiện cụ thể là nguồn vốn của chị P rất hạn hẹp.

-> Phương án kết hợp trồng rau, cây ăn quả với nuôi gà hoặc nuôi ngan là hợp lý nhất vì cần ít vốn. Đồng thời, rau có thể làm thực ăn cho gà, ngan và chất thải từ chăn nuôi có thể dùng cho trồng trọt.

Nếu chị P có đủ vốn thì phương án kết hợp nuôi ngan và lợn cũng rất hiệu quả vì ngan và lợn đều dùng chung thức ăn.

- Các HS khác nhận xét, bổ sung (nếu có).

Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV nhận xét, đánh giá, tuyên dương câu trả lời của HS.
- GV dẫn dắt vào nội dung bài mới: Trong nền kinh tế thị trường, tính cạnh tranh ngày càng cao, đòi hỏi các chủ thể kinh tế phải không ngừng rèn luyện, hình thành những năng lực cần thiết của người kinh doanh, xây dựng được ý tưởng kinh doanh tốt, biết nắm bắt cơ hội để kinh doanh thành công. Để hiểu rõ hơn, chúng ta sẽ tìm hiểu trong bài học hôm nay - **Bài 6. Ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh.**

B. HOẠT ĐỘNG HÌNH THÀNH KIẾN THỨC

Hoạt động 1: Tìm hiểu khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh

a. Mục tiêu: HS nêu được thế nào là ý tưởng kinh doanh; giải thích được tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh; biết các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.

b. Nội dung:

- GV hướng dẫn HS đọc thông tin SHS tr.37-38 để trả lời câu hỏi.
- GV rút ra kết luận về khái niệm, tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.

c. Sản phẩm học tập: Câu trả lời của HS về khái niệm, tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.

d. Tổ chức hoạt động:

HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS	DỰ KIẾN SẢN PHẨM
Nhiệm vụ 1: Khái niệm và sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập - GV yêu cầu HS làm việc nhóm đôi, đọc câu chuyện trong SHS tr.37 và trả lời câu hỏi: + Em có nhận xét gì về ý tưởng kinh doanh của chị D? + Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh giúp chị D xác định những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào? - GV hướng dẫn HS rút ra kết luận về khái niệm và sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh. Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập - HS làm việc nhóm đôi, đọc thông tin SHS tr.37 và trả lời câu hỏi. - HS rút ra kết luận về khái niệm và sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh theo hướng dẫn của GV. - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS khi cần. Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận - GV mời đại diện 1 - 2 nhóm trả lời câu hỏi: + Ý tưởng kinh doanh của chị D đáp ứng nhu cầu chơi cây cảnh mini của sinh viên, phát huy được thế mạnh của bản thân, có điểm mới, sáng tạo.	1. Tìm hiểu khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh a. Khái niệm và sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh - Khái niệm: Là khái niệm trong lĩnh vực kinh doanh chỉ loại ý tưởng có tính sáng tạo, khả thi mang đến lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh. - Sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh: Giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh: + Kinh doanh mặt hàng gì (Xác định được đối tượng khách hàng là ai, họ có nhu cầu gì); + Kinh doanh thế nào? (Xác định được cách thức mới, có hiệu quả); + Kinh doanh cho ai? (Xác định được mục tiêu kinh doanh).

+ Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh giúp chị D xác định được những vấn đề cơ bản của một hoạt động sản xuất kinh doanh là: Kinh doanh loại sản phẩm/dịch vụ nào? Bán cho ai? Hình thức kinh doanh thế nào..... - GV mời HS nêu khái niệm và sự cần thiết xây dựng ý tưởng kinh doanh. - Các nhóm HS nhận xét và bổ sung ý kiến cho nhau (nếu có). Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập - GV nhận xét, tổng kết. - GV chuyển sang nhiệm vụ tiếp theo.	
Nhiệm vụ 2: Các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập - GV yêu cầu HS làm việc nhóm đôi, đọc câu chuyện chị D trong SHS tr.37 và trường hợp SHS tr.38 để trả lời câu hỏi: + Ý tưởng kinh doanh của chị D, anh C bắt nguồn từ những lợi thế nội tại và cơ hội bên ngoài như thế nào? + Theo em, ý tưởng kinh doanh còn có thể nảy sinh từ những nguồn nào khác? - GV hướng dẫn HS rút ra kết luận về các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh. Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập - HS làm việc nhóm đôi, đọc thông tin SHS tr.37, trường hợp SHS tr.38 và trả lời câu hỏi. - HS rút ra kết luận về các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh theo hướng dẫn của GV. - GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS khi cần. Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận - GV mời đại diện 1 - 2 nhóm trả lời câu hỏi: + Các ý tưởng kinh doanh của chị D bắt nguồn từ những lợi thế nội tại: chị đang học về công nghệ sinh học nên có hiểu biết về kỹ thuật trồng cây cảnh mini, tranh thủ được sự	b. Các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh - Lợi thế nội tại: xuất phát từ đam mê, hiểu biết, khả năng huy động các nguồn lực,... của chủ thể kinh doanh. - Cơ hội bên ngoài: bắt nguồn từ một nhu cầu mới chưa được đáp ứng, lợi thế cạnh tranh, thuận lợi về vị trí triển khai hay thuận lợi từ một chính sách vĩ mô,...

hướng dẫn của thầy cô, tận dụng được góc sân nhỏ của gia đình... + Ý tưởng kinh doanh của anh C bắt nguồn từ cơ hội bên ngoài: trường học liên cấp mới khai trương ngay gần nhà, HS có nhiều nhu cầu về văn phòng phẩm trong khi anh lại có lợi thế nội tại là nhân viên phòng kinh doanh của công ty văn phòng phẩm. + Nguồn để nảy sinh ý tưởng kinh doanh còn có thể từ việc cải tiến mẫu mã chất lượng sản phẩm; phương thức cung cấp dịch vụ hay sử dụng vật liệu, kĩ thuật, giá thành thấp hơn,... - GV mời HS nêu các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh. - Các nhóm HS nhận xét và bổ sung ý kiến cho nhau (nếu có). Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập - GV nhận xét, tổng kết. - GV chuyển sang nội dung tiếp theo.	
---	--

Hoạt động 2: Tìm hiểu khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh

a. Mục tiêu: HS nêu được khái niệm cơ hội kinh doanh và giải thích được tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh.

b. Nội dung:

- GV yêu cầu HS nghiên cứu câu chuyện trong SHS tr.38 để trả lời câu hỏi.
- GV rút ra kết luận về khái niệm cơ hội kinh doanh và giải thích được tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh.

c. Sản phẩm học tập: Câu trả lời của HS về khái niệm cơ hội kinh doanh và giải thích được tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh.

d. Tổ chức hoạt động:

HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS	DỰ KIẾN SẢN PHẨM
Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập - GV chia lớp thành 6 nhóm (2 nhóm thực hiện 1 nhiệm vụ), yêu cầu HS nghiên cứu câu chuyện trong SHS tr.38 và trả lời câu hỏi: + Nhóm 1, 2: Theo em, có những điều kiện thuận lợi nào đối với công việc kinh doanh	2. Tìm hiểu khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh - Cơ hội kinh doanh: sự xuất hiện những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh. Cơ hội kinh doanh có thể xuất hiện từ bên ngoài nhưng cũng có khi do

cây cảnh mini của chị D? + Nhóm 3, 4: Dựa trên các tiêu chí: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với chị D trong việc thực hiện cơ hội kinh doanh cây cảnh mini, em hãy đánh giá đây có phải là cơ hội tốt không. Vì sao? + Nhóm 5, 6: Việc xác định, đánh giá đó có vai trò thế nào đối với việc ra quyết định kinh doanh của chị D? - GV hướng dẫn HS rút ra kết luận về khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh. Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập - HS đọc trường hợp trong mục 2 SHS, các nhóm thảo luận, tìm câu trả lời. - HS rút ra kết luận về khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh theo hướng dẫn của GV. - GV theo dõi, hỗ trợ HS trong quá trình học tập. Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận - GV mời đại diện các nhóm trả lời câu hỏi: + Điều kiện thuận lợi: nhiều sinh viên thích chơi cây cảnh mini, phù hợp với chuyên môn, sở thích của chị, không cần nhiều vốn,.. + Điểm yếu rất nhỏ là do chị đang là sinh viên nên không có nhiều thời gian và kinh nghiệm kinh doanh; cơ hội kinh doanh rất rõ trong khu vực nhà trường chưa có ai kinh doanh mặt hàng này, việc kinh doanh chắc chắn đem lại lợi nhuận cho chị thách thức là có thể sẽ xuất hiện cơ sở kinh doanh khác là đối thủ cạnh tranh với chị, nếu mở rộng kinh doanh thì ô vườn nhỏ không đáp ứng được điều kiện sản xuất kinh doanh mới. -> Đây là một cơ hội tốt vì phát huy được nhiều điểm mạnh như trên.	chính chủ thể kinh doanh chủ động tạo ra. - Ý tưởng kinh doanh được xác định: cơ hội kinh doanh khi có tính bền vững, đáp ứng được nhu cầu hiện tại và có thể duy trì sản phẩm lâu dài, có tính hấp dẫn khi đảm bảo mang lại lợi nhuận và có tính cơ hội khi thời điểm kinh doanh phù hợp. - Chủ kinh doanh cần dựa trên 4 tiêu chí: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức -> Để đánh giá, khẳng định cơ hội kinh doanh tốt, lấy cơ sở để xây dựng kế hoạch phát huy các điểm mạnh khai thác cơ hội và khắc phục điểm yếu và vượt qua thách thức để kinh doanh thành công.
---	---

+ Việc xác định, đánh giá đó giúp chị D ra quyết định kinh doanh chính xác. - GV mời HS nêu khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh. - Các nhóm khác nhận xét và bổ sung ý kiến. Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập - GV nhận xét và kết luận. - GV chuyển sang nội dung tiếp theo.	
--	--

Hoạt động 3: Tìm hiểu các năng lực cần thiết của người kinh doanh

a. Mục tiêu: HS nêu được các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

b. Nội dung:

- GV yêu cầu HS đọc trường hợp SHS tr.39 để trả lời câu hỏi.
- GV hướng dẫn HS rút ra kết luận về các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

c. Sản phẩm học tập: Câu trả lời của HS về các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

d. Tổ chức hoạt động:

HOẠT ĐỘNG CỦA GV - HS	DỰ KIẾN SẢN PHẨM
Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập - GV yêu cầu HS giữ nguyên nhóm ở Hoạt động 2, đọc trường hợp SHS và thực hiện nhiệm vụ: + Nhóm 1, 2: Ông H đã thể hiện những năng lực nào trong kinh doanh? + Nhóm 3, 4: Theo em, người kinh doanh cần có những năng lực nào khác? Vì sao? + Nhóm 5, 6: Dựa trên những năng lực cần thiết của người kinh doanh vừa phân tích, em hãy tự nhận xét năng lực kinh doanh của bản thân. - GV tiếp tục hướng dẫn HS rút ra kết luận về các năng lực cần thiết của người kinh doanh. Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập - HS đọc trường hợp SHS tr.39, thảo luận và thực hiện nhiệm vụ. - GV theo dõi, hỗ trợ HS trong quá trình học tập. Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận	3. Tìm hiểu các năng lực cần thiết của người kinh doanh - Năng lực lãnh đạo: định hướng chiến lược, năng động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội kinh doanh. - Năng lực quản lí: tổ chức, thiết lập các mối quan hệ trong kinh doanh,.. - Năng lực chuyên môn: có kiến thức về chuyên môn ngành đang kinh doanh. - Năng lực học tập: tích lũy kiến thức, rèn luyện kĩ năng..

- GV mời đại diện các nhóm trả lời từng câu hỏi: - Ông H thể hiện những năng lực: + Năng lực chuyên môn, thể hiện ở việc, ông H đã có kiến thức, kĩ năng và nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sửa chữa ô tô, xe máy. + Năng lực lãnh đạo, thể hiện qua việc, ông H luôn chủ động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội, vạch ra chiến lược kinh doanh. + ... - GV mời HS nêu các năng lực cần thiết của người kinh doanh. - Các nhóm khác nhận xét, bổ sung. Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập - GV nhận xét và kết luận. - GV chuyển sang nội dung tiếp theo.	
---	--

C. HOẠT ĐỘNG LUYỆN TẬP

a. Mục tiêu: củng cố tri thức vừa khám phá; rèn luyện kĩ năng xử lí tình huống, liên hệ thực tế nhằm điều chỉnh ý thức, hành vi của bản thân với những vấn đề liên quan đến ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

b. Nội dung: GV giao nhiệm vụ, HS thảo luận, thực hiện yêu cầu.

c. Sản phẩm học tập: HS trả lời câu hỏi trắc nghiệm và làm các bài tập phần Luyện tập.

d. Tổ chức thực hiện:

Hoạt động 1: Khoanh tròn vào đáp án đặt trước câu trả lời đúng

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV lần lượt đọc các câu hỏi trắc nghiệm và yêu cầu HS xung phong trả lời nhanh:

Câu 1. Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh có quan trọng không?

A. Trong hoạt động kinh doanh việc quan trọng là tiền vốn, còn ý tưởng kinh doanh chỉ là tương đối không cần thiết.

B. Xây dựng ý tưởng kinh doanh là rất cần thiết, giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh.

C. Ý tưởng kinh doanh chỉ là khái niệm bó buộc hoạt động kinh doanh, không tạo ra được các điều sáng tạo vượt bậc.

D. Ý tưởng kinh doanh làm mất đi tính tự nhiên của các hoạt động kinh doanh.

Câu 2. Các nguồn giúp người muốn kinh doanh tìm được ý tưởng kinh doanh là gì?

A. Các yếu tố từ bên trong hoạt động kinh doanh

B. Lợi thế nội lực

C. Lợi thế nội tại, cơ hội bên ngoài

D. Lợi thế bên ngoài

Câu 3. Để thành công, người làm trong lĩnh vực kinh doanh cần có những năng lực gì?

- A. Chỉ cần có năng lực lãnh đạo
- B. Chỉ cần có năng lực chuyên môn là đủ
- C. Năng lực lãnh đạo, năng lực quản lí, năng lực chuyên môn, năng lực học tập
- D. Cần thiết nhất là năng lực học tập

Câu 4. Vì sao việc xây dựng được ý tưởng kinh doanh lại cần thiết?

- A. Tạo ra được các sản phẩm kinh doanh mang tính đại trà
- B. Để có thể duy trì được sản phẩm kinh doanh mang tính lâu dài, có tính hấp dẫn đảm bảo mang lại lợi nhuận
- C. Để dễ dàng thay đổi các mặt hàng kinh doanh một cách nhanh chóng
- D. Để không phải tính toán đến việc duy trì sản phẩm lâu dài

Câu 5. Cửa hàng ăn vặt tại cổng trường của hộ ông H, những tháng gần đây buôn bán rất tốt do món khoai tây chiên của quán ông bà được rất nhiều các em học sinh thích và đón nhận. Theo em, sắp tới ông H sẽ có dự định gì cho cửa hàng của mình?

- A. Hộ ông H sẽ thu hẹp lại quy mô kinh doanh của nhà mình
- B. Hộ gia đình của ông H sẽ thêm vào một số món ăn khác trong thực đơn của quán
- C. Hộ gia đình của ông H sẽ nghĩ đến việc mở rộng quy mô kinh doanh của mình
- D. Gia đình ông H sẽ thay đổi món khoai tây chiên trong thực đơn của quán

Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập

- HS vận dụng kiến thức đã học và hiểu biết thực tế của bản thân về ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh để trả lời câu hỏi.
- GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS (nếu cần thiết).

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận

- GV mời đại diện 1-2 HS trả lời lần lượt các câu hỏi:

Câu	1	2	3	4	5
Đáp án	B	C	C	B	C

- GV yêu cầu các HS khác lắng nghe, nhận xét, nêu đáp án khác (nếu có).

Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV nhận xét, đánh giá, chốt đáp án.
- GV chuyển sang nhiệm vụ mới.

Hoạt động 2: Làm bài tập phần Luyện tập (SHS tr.40)

- GV yêu cầu HS hoàn thành các bài tập theo hướng dẫn:

Nhiệm vụ 1. Em đồng tình hay không đồng tình với những ý kiến sau đây? Vì sao?

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV hướng dẫn HS đọc thông tin SHS tr.40 và hoàn thành nhiệm vụ dưới dạng Phiếu học tập:

Quan điểm	Đồng tình	Không đồng tình	Giải thích
a) Ý tưởng kinh doanh tốt là đáp ứng			

được nhu cầu thị trường.			
b) Ý tưởng kinh doanh tốt là phải mang lại giá trị cho doanh nghiệp.			
c) Cơ hội kinh doanh là do những điều kiện, hoàn cảnh khách quan mang đến.			
d) Mọi cơ hội kinh doanh đều là những điều kiện thuận lợi nên cần nắm bắt và thực hiện ngay.			

Bước 2: HS tiếp nhận, thực hiện nhiệm vụ học tập

Quan điểm	Đồng tình	Không đồng tình	Giải thích
a) Ý tưởng kinh doanh tốt là đáp ứng được nhu cầu thị trường.	x		Ý tưởng kinh doanh bắt nguồn từ nhu cầu thị trường đang cần được đáp ứng sẽ có nhiều cơ hội bán được hàng, kinh doanh sẽ thành công.
b) Ý tưởng kinh doanh tốt là phải mang lại giá trị cho doanh nghiệp.	x		Mục tiêu của kinh doanh là phải mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp nên ý tưởng kinh doanh tốt phải đảm bảo tiêu chí mang lại lợi nhuận và còn cả những giá trị khác như thương hiệu, uy tín cho doanh nghiệp.
c) Cơ hội kinh doanh là do những điều kiện, hoàn cảnh khách quan mang đến.		x	Cơ hội kinh doanh không chỉ do điều kiện, hoàn cảnh khách quan mang đến mà nhiều khi còn chính do bản thân chủ thể kinh doanh tự tạo ra: cải tiến kĩ thuật, phương thức quản lí, thiết kế mẫu sản phẩm mới,... cũng tạo ra cơ hội kinh doanh.
d) Mọi cơ hội kinh doanh đều là những điều kiện thuận lợi nên cần nắm bắt và thực hiện ngay.		x	Cơ hội kinh doanh tốt đòi hỏi phải xem xét theo 4 tiêu chí, không chỉ có tiêu chí thuận lợi mà còn những khó khăn, thách thức, thời điểm xem có đảm bảo cho việc kinh doanh thành công mới thực hiện.

- HS vận dụng kiến thức đã học, sự hiểu biết của bản thân về ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh để hoàn thành nhiệm vụ.
- GV quan sát, hướng dẫn, hỗ trợ HS (nếu cần thiết).

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động thảo luận

- GV mời đại diện 3-4 HS trình bày quan điểm và thu Phiếu học tập:

- GV yêu cầu các HS khác lắng nghe, nhận xét, nêu ý kiến bổ sung (nếu có).

Bước 4: Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV nhận xét, đánh giá và chuẩn kiến thức.
- GV chuyển sang nhiệm vụ mới.

Nhiệm vụ 2: Em hãy cho biết những việc làm sau đây đó đóng góp hay ảnh hưởng thế nào đến kết quả kinh doanh.

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV chia lớp thành 4 nhóm (2 nhóm cùng làm 1 nhiệm vụ), thảo luận và thực hiện nhiệm vụ:

+ **Nhóm 1, 2:** Nhận xét trường hợp a

+ **Nhóm 3, 4:** Nhận xét trường hợp b

Bước 2: HS tiếp nhận, thực hiện nhiệm vụ học tập

- HS đọc các trường hợp trong SHS, thảo luận và trả lời câu hỏi.
- GV quan sát, hướng dẫn, hỗ trợ HS (nếu cần thiết).

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động thảo luận

- GV mời đại diện các nhóm lần lượt trả lời câu hỏi:

a. Anh K đã xây dựng ý tưởng kinh doanh khá rõ ràng; xác định mặt hàng kinh doanh là cà phê, đối tượng khách hàng là sinh viên, từ đó xác định phương thức kinh doanh: chọn địa điểm gần trường đại học, trang trí quán theo phong cách phù hợp với sở thích của sinh viên, kết hợp bán trực tiếp với bán trực tuyến...

-> Việc làm này giúp cho anh K xác định được các vấn đề cơ bản của hoạt động kinh doanh của mình, đảm bảo việc kinh doanh sẽ thành công.

b. Bác T xác định ý tưởng kinh doanh quán cơm và xem đó là cơ hội tốt và bắt tay vào thực hiện kinh doanh giống như các đối thủ cạnh tranh là chưa đúng mà cần phải đánh giá đây có phải là cơ hội tốt đối với mình không, phải xem xét những điều thuận lợi, khó khăn, cơ hội, thách thức so với đối thủ của mình để đưa ra quyết định kinh doanh.

-> Việc làm vội vã đưa ra quyết định kinh doanh này có thể khiến việc kinh doanh của bác gặp khó khăn, không cạnh tranh được với các quán cơm đang hoạt động.

- GV yêu cầu các HS khác lắng nghe, nhận xét, nêu ý kiến bổ sung (nếu có).

Bước 4: Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV nhận xét, đánh giá và chuẩn kiến thức.
- GV chuyển sang nhiệm vụ mới.

Nhiệm vụ 3: Em có nhận xét gì về năng lực kinh doanh của các chủ thể kinh doanh dưới đây?

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV yêu cầu HS giữ nguyên nhóm ở Nhiệm vụ 2, đọc các tình huống SHS tr.40 và thực hiện nhiệm vụ:

+ **Nhóm 1, 2:** Nhận xét tình huống a.

+ **Nhóm 3, 4:** Nhận xét tình huống b.

Bước 2: HS tiếp nhận, thực hiện nhiệm vụ học tập

- HS phân chia nhiệm vụ cho thành viên, đọc tình huống SHS, vận dụng kiến thức đã học và thực hiện nhiệm vụ.
- GV quan sát, hướng dẫn, hỗ trợ HS (nếu cần thiết).

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động thảo luận

- GV mời đại diện các nhóm trình bày ý kiến, trả lời câu hỏi trước lớp:
- + Chị V có ý tưởng kinh doanh từ việc lấy ý tưởng kinh doanh của người khác là đối thủ cạnh tranh của mình mà không cần xây dựng ý tưởng riêng cho mình thể hiện chị V thiếu năng lực sáng tạo, sao chép ý tưởng kinh doanh của người khác sẽ khó thành công.
- + Bà C thể hiện còn thiếu năng lực quyết đoán, dững cậm đương đầu với khó khăn để đưa ra quyết định kinh doanh, chưa làm đã sợ thua lỗ.
- GV yêu cầu các HS khác lắng nghe, nhận xét, nêu ý kiến bổ sung (nếu có).

Bước 4: Đánh giá kết quả thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV nhận xét, đánh giá và chuẩn kiến thức.
- GV chuyển sang nhiệm vụ mới.

D. HOẠT ĐỘNG VẬN DỤNG

a. Mục tiêu: HS tự giác áp dụng những điều đã học vào thực tiễn với không gian mới, tình huống mới nhằm tăng cường ý thức và kỹ năng thường xuyên vận dụng những điều đã học để phát hiện và giải quyết các vấn đề có liên quan đến ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

b. Nội dung: GV hướng dẫn HS thực hiện nhiệm vụ tại nhà.

c. Sản phẩm học tập: Bài giới thiệu về tấm gương doanh nhân thành đạt nhờ năng lực kinh doanh.

d. Tổ chức thực hiện:

Bước 1: GV chuyển giao nhiệm vụ học tập

- GV nêu yêu cầu: Em hãy sưu tầm và viết bài giới thiệu về một tấm gương doanh nhân thành đạt nhờ có năng lực kinh doanh.
- GV trình chiếu cho HS xem một số gương doanh nhân thành đạt nhờ có năng lực kinh doanh:



Phạm Nhật Vượng – Doanh nhân giàu nhất Việt Nam



Nguyễn Thị Phương Thảo – Doanh nhân nữ thành đạt hàng đầu Việt Nam



Tim Cook – Giám đốc điều hành Apple Inc.

Bước 2: HS thực hiện nhiệm vụ học tập

- HS thực hiện nhiệm vụ ở nhà.
- GV hướng dẫn, theo dõi, hỗ trợ HS nếu cần thiết.

Bước 3: Báo cáo kết quả hoạt động và thảo luận

- Các nhóm có thể thực hiện diễn kịch ở nhà, ghi hình vở diễn sau đó chuyển đoạn clip cho GV. GV sẽ lựa chọn clip hay nhất để chiếu cho cả lớp xem.
- Các nhóm HS cũng có thể diễn trực tiếp trên lớp.

Bước 4: Đánh giá kết quả, thực hiện nhiệm vụ học tập

- GV đánh giá, nhận xét, chuẩn kiến thức.

HƯỚNG DẪN VỀ NHÀ:

- Ôn lại kiến thức đã học:
 - + Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.
 - + Khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, định giá các cơ hội kinh doanh.
 - + Các năng lực cần thiết của người kinh doanh.
- Làm bài tập 2 phần Luyện tập và bài tập trong SBT.
- Đọc và tìm hiểu trước **Bài 7: Đạo đức kinh doanh.**