# TUẦN 16+17 - HOẠT ĐỘNG THỰC HÀNH VÀ TRẢI NGHIỆM

# CHỦ ĐỀ 1: ĐẦU TƯ VÀ KINH DOANH ( 3 TIẾT)

**I.** **MỤC TIÊU**:

**1. Kiến thức:**Học xong bài này, HS đạt các yêu cầu sau:

- Nhận biết được một số khái niệm cơ bản về tài chính và kinh doanh, các cách để tăng lợi nhuận.

**2. Năng lực**

**Năng lực riêng:**

- Thực hiện được tính lợi nhuận và các yêu cầu của dự án.

**Năng lực chung:** Năng lực mô hình hóa toán học, năng lực tư duy và lập luận toán học; năng lực giao tiếp toán học; năng lực giải quyết vấn đề toán học, năng lực tư duy sáng tạo, năng lực hợp tác.

**3. Phẩm chất**

- Bồi dưỡng hứng thú học tập, ý thức làm việc nhóm, ý thức tìm tòi, khám phá và sáng tạo cho HS => độc lập, tự tin và tự chủ.

- Chăm chỉ tích cực xây dựng bài, chủ động chiếm lĩnh kiến thức theo sự hướng dẫn của GV.

- Hình thành tư duy logic, lập luận chặt chẽ, và linh hoạt trong quá trình suy nghĩ.

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU**

**1 - GV:** SGK, Tài liệu giảng dạy, giáo án PPT,Mô hình về tiền giả định..

**2 - HS** : SGK, SBT, vở ghi, giấy nháp, đồ dùng học tập, bảng nhóm, bút viết bảng nhóm.

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC**

**A. HOẠT ĐỘNG KHỞI ĐỘNG (MỞ ĐẦU)**

**a) Mục tiêu:**

**b) Nội dung:** HS thực hiện các yêu cầu dươi sự hướng dẫn của GV.

**c) Sản phẩm:** HS trả lời được câu hỏi mở đầu.

**d) Tổ chức thực hiện:**

**Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:**

**Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:** HS thực hiện nhiệm vụ trong 3 phút.

**Bước 3: Báo cáo, thảo luận:** GV gọi một số HS trình bày câu trả lời, HS khác nhận xét, bổ sung.

**Bước 4: Kết luận, nhận định:** GV nhận xét, đánh giá kết quả của HS, trên cơ sở đó dẫn dắt vào bài học mới:

**B.** **HÌNH THÀNH KIẾN THỨC MỚI**

**Hoạt động 1: Nội dung chính của chủ đề**

**a) Mục tiêu:**

**-** HS nắm được một số kiến thức cơ bản về tài chính, kinh doanh và cách để tăng lợi nhuận.

- Giúp HS toán học hóa công thức và nhận ra được mối quan hệ giữa các đại lượng.

**b) Nội dung:**

- GV giảng, trình bày.

- HS chú ý theo dõi SGK, lắng nghe và hoàn thành yêu cầu.

**c) Sản phẩm:**

Kết quả của HS.

**d) Tổ chức thực hiện:**

|  |  |
| --- | --- |
| **HOẠT ĐỘNG CỦA GV VÀ HS** | **SẢN PHẨM DỰ KIẾN** |
| **Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:**  **1. Một số kiến thức về tài chính, kinh doanh**  - GV yêu cầu HS đọc, tìm hiểu nội dung trong SGK và giới thiệu kiến thức cơ bản về tài chính, kinh doanh và cách để tăng lợi nhuận.  - GV cho HS đọc hiểu các khái niệm của các yếu tố cơ bản trong kinh doanh, sau đó GV gọi một vài HS phát biểu các khái niệm.  - GV lấy ví dụ thực tế để thông qua đó giới thiệu cho HS những kiến thức về các yếu tố cơ bản trong kinh doanh:  **+ Vốn**: số tiền ban đầu bỏ ra;  **+ Giá cả của mỗi mặt hàng**: mua vào với giá bao nhiêu và bán ra với giá bao nhiêu;  **+ Chi phí vận hành:** số tiền bỏ ra để thực hiện việc kinh doanh;  **+ Doanh thu:** tổng số tiền thu được sau khi kết thúc hoạt động kinh doanh.  **+ Lợi nhuận:** doanh thu trừ đi vốn và chi phí vận hành;  **+ Lãi**: nếu lợi nhuận của kinh doanh là dương.  **+ Lỗ**: nếu lợi nhuận của kinh doanh là âm.  - GV yêu cầu HS trao đổi xác định vốn, mặt hàng, giá cả, chi phí, doanh thu, lợi nhuận, lãi, lỗ trong ví dụ sau:  *Cô N có 660 triệu tiền tiết kiệm. Cô N muốn mở một shop quần áo trẻ em. Cô tính toán và xác định các chi phí mở shop quần áo nhập hàng, thuê mặt bằng, trang trí không gian cửa hàng và quảng cáo online, các trang thiết bị bán hàng là 250 triệu. 150 triệu cô dùng để nhập hàng. Sau khi mở được cửa hàng được 1 thời gian, cô N tính được trung bình tổng số tiền thu được hàng tháng của cô là 88 triệu đồng. Sau 1 năm, lợi nhuận của cửa hàng của cô là bao nhiêu? Cô lãi hay lỗ?*  - Từ kiến thức về lợi nhuận (doanh thu trừ đi vốn ban đầu và chi phí vận hành) và doanh thu ( tổng số tiền thu được sau khi kết thúc hoạt động kinh doanh), GV đặt ra yêu cầu:  + “*Nêu các cách thức để tăng lợi nhuận*”.  + *“ Nêu các cách để tăng doanh thu*”  - GV tổng quát lại đi đến kết luận như trong SGK:  + Các cách thức tăng lợi nhuận đó là: tăng doanh thu, giảm chi phí vận hành và vốn.  + Có hai cách để tăng doanh thu là: nâng giá mặt hàng hoặc thu hút người mua để bán được nhiều hàng.  - GV mời một vài HS đọc nội dung kiến thức trong mục **c) Các cách để tăng lợi nhuận.**  **2. Kiến thức toán học**  - Từ kiến thức về lợi nhuận, GV đặt kí hiệu: **A** là doanh thu, **B** là vốn**, C** là chi phí vận hành và yêu cầu HS nêu phép toán để tính lợi nhuận theo A, B, C.  - GV chốt lại công thức:  ***Lợi nhuận = A - (B + C)***  - GV cho HS đọc và phân tích yêu cầu đề bài Ví dụ và yêu cầu HS trao đổi, thảo luận nhóm 4 thực hành tính toán để hoàn thành bài.  **3. Kĩ năng tìm kiếm thông tin và trình bày sản phẩm.**  - GV giao nhiệm vụ cho HS về nhà tìm kiếm thông tin về tài chính và trình bày sản phẩm qua cha mẹ, người thân trong gia đình và qua các phương tiện thông tin truyền thông.  **Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:**  - HS theo dõi SGK, chú ý nghe, tiếp nhận kiến thức, tiếp nhận nhiệm vụ hoạt động cặp đôi và hoàn thành các yêu cầu.  - GV: quan sát và trợ giúp HS.  **Bước 3: Báo cáo, thảo luận:**  - HS giơ tay phát biểu, trình bày tại chỗ.  - Một số HS khác nhận xét, bổ sung cho bạn.  **Bước 4: Kết luận, nhận định:**  **-** GV chốt lại đáp án và tổng quát lại các khái niệm về tài chính, kinh doanh . | **I. NỘI DUNG CHÍNH CỦA CHỦ ĐỀ**  **1. Một số kiến thức về tài chính, kinh doanh**  **a) Tài chính:**  - *Tài chính* là tổng số tiền có được của một cá nhân, một tổ chức, một doanh nghiệp, hoặc một quốc gia.  - Tài chính của một cá nhân được gọi là tài chính cá nhân.  **b) Kinh doanh**  - Kinh doanh bao gồ những hoạt động mua và bán.  - Các yếu tố cơ bản trong kinh doanh:  ***+ Vốn***  ***+ Giá cả của mỗi mặt hàng***  ***+ Chi phí vận hành***  ***+ Doanh thu***  ***+ Lợi nhuận***  ***+ Lãi***  ***+ Lỗ***  *Kết quả VD:*  + Vốn: 660 triệu.  + Mặt hàng : quần áo.  + Chi phí vận hành: 250 triệu + 150 triệu = 400 triệu.  + Doanh thu: 88 triệu/ tháng.  **c) Các cách để tăng lợi nhuận:**  - Tăng doanh thu: Có hai cách để tăng doannh thu:  + Nâng giá mặt hàng;  + Thu hút người mua để bán được nhiều hàng.  - Giảm chi phí vận hành và vốn.  **2. Kiến thức toán học:**  Kết luận:  ***Công thức tính lợi nhuận:***  ***Lợi nhuận = A - ( B + C)***  Trong đó:  ***A là doanh thu***  ***B là vốn.***  ***C là chi phí vận hành.***  ***Ví dụ:***  - Trong ngày đầu tiên, ta thấy:  + Số tiền ban đầu cửa hàng bỏ ra là: 450 000. 10 = 4 500 000 ( đồng).  + Doanh thu của cửa hàng là: 600 000 .10 = 6 000 000 (đồng)  + Lợi nhuận của cửa hàng là:  6 000 000 – 4 500 000 = 1 500 000 ( đồng).  - Trong ngày tiếp theo, ta thấy:  + Số tiền ban đầu cửa hàng bỏ ra là: 450 000. 15 = 6 750 000 ( đồng).  + Doanh thu của cửa hàng là: 560 000 . 15 = 8 400 000 (đồng)  + Lợi nhuận của cửa hàng là:  8 400 000 – 6 750 000 = 1 650 000 ( đồng).  - Do 1 650 000 > 1 500 000  => Cửa hàng đã thu được lợi nhuận hơn trong ngày thứ hai.  **3. Kĩ năng tìm kiếm thông tin và trình bày sản phẩm.** |

**Hoạt động 2: Gợi ý tổ chức các hoạt động học tập**

**a) Mục tiêu:**

- Tạo cơ hội để HS trải nghiệm, củng cố các kiến thức về kinh doanh.

**b) Nội dung:** HS chú ý theo dõi SGK, lắng nghe và hoàn thành yêu cầu.

**c) Sản phẩm:**

Kết quả của HS.

**d) Tổ chức thực hiện:**

**1. Phần chuẩn bị: Gồm 3 việc chính:**

- HS được chia theo nhóm, mỗi nhóm cần xác định rõ nhiệm vụ nhóm; phân công nhiệm vụ cho các thành viên; xác định thời gian hoàn thành nhiệm vụ.

- GV quy định hệ thống đơn vị tiền giả định cấp cho mỗi nhóm số tiền bằng nhau.

- Lập kế hoạch kinh doanh của mỗi nhóm. Mỗi nhóm thực hiện hai nhiệm vụ chính:

*Nhiệm vụ 1: Thống nhất các công việc cần làm*

- GV yêu cầu các nhóm trao đổi, thống nhất các công việc cần làm và phân công công việc cho từng thành viên:

+ Lựa chọn sản phẩm: Các nhóm đăng kí số lượng các loại mặt hàng muốn bán (tối đa ba mặt hàng) kèm theo đơn giá.

+ Lựa chọn hình thức kinh doanh, chiến lược kinh doanh:

* Mô tả ý tưởng kinh doanh;
* Xác định nhu cầu cho sản phẩm;
* Xác định các chiến lược kinh doanh ( quảng cáo, khuyến mại, giảm giá…)
* Tính tổng số tiền ban đầu bỏ ra.

Khi thảo luận các chiến lược kinh doanh, GV cần khuyến khích các nhóm sử dụng công thức “Lợi nhuận = A – (B + C)” để đưa ra các hình thức nhằm thu hút người mua như quảng cáo, khuyến mại, giảm giá,

Từng cá nhân dự kiến cách làm của mình và cả nhóm cùng trao đổi góp ý.

*Nhiệm vụ 2: Xác định cách thức quảng cáo, thông tin về sản phẩm.*

- Trong nhiệm vụ này, mỗi nhóm cần đảm bảo các yêu cầu về sản phẩm, giá cả, lợi ích sản phẩm:

+ Sản phẩm cung cấp đáp ứng nhu cầu khách hàng; hữu ích, hấp dẫn; đóng gói chắc chắn; giá cả hợp lí.

+ Giá cả: KH sẵn sàng trả bao nhiêu tiền và cần họ trả bao nhiêu để đủ trang trải cho toàn bộ chi phí của mình.

+ Truyền đạt được lợi ích mà sản phẩm mang lại cho KH.

**2. Phần thực hiện:**

- Mỗi nhóm xác định yêu cầu mong muốn và kết quả thực tế đạt được, sau đó viết báo cáo kết quả kinh doanh của nhóm.

+ Yêu cầu mong muốn:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm** | **Giá mua vào** | **Giá bán ra** | **Số lượng mua** | **Số lượng bán** | **Lợi nhuận** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

+ Kết quả thực tế đạt được:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Sản phẩm** | **Giá mua vào** | **Giá bán ra** | **Số lượng mua** | **Số lượng bán** | **Lợi nhuận** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

- GV lưu ý cho HS khi thực hành bán hàng, cần khuyến khích HS thực hiện đúng vai của “người bán, người mua” để tạo không khí cho hoạt động, đồng thời kích thích sự tập trung để đạt hiệu quả thực hành.

**3. Phần tổng kết:** (làm việc chung cả lớp)

Trong phần này GV tổ chức để HS thực hiện hai nhiệm vụ:

- HS thuyết trình chiến lược kinh doanh và kết quả kinh doanh, giải thích cách

làm của nhóm. Cả lớp góp ý, thống nhất kết quả.

- GV tổng kết và rút kinh nghiệm.

**Hoạt động 3: Đánh giá**

**a) Mục tiêu:**

- HS rèn luyện khả năng đánh giá và rút kinh nghiệm thực hành.

**b) Nội dung:** HS chú ý theo dõi và hoàn thành yêu cầu.

**c) Sản phẩm:**

Kết quả của HS

**d) Tổ chức thực hiện:**

Trong đánh giá, SGK gợi ý GV tập trung vào đánh giá hoạt động cá nhân; đánh giá hoạt động và sản phẩm của nhóm.

- Đối với đánh giá hoạt động cá nhân:

+ Mỗi cá nhân tự đánh giá vào phiếu đánh giá cá nhân.

+ Nhóm đánh giá từng thành viên trong nhóm vào phiếu đánh giá cá nhân.

– Đối với đánh giá hoạt động và sản phẩm của nhóm:

+ Nhóm tự đánh giá lại hoạt động của nhóm và cho điểm vào phiếu đánh giá hoạt động của nhóm.

+ Thầy, cô giáo và các nhóm bạn đánh giá và cho điểm phần trình bày của từng

nhóm vào phiếu đánh giá hoạt động nhóm.

*- GV nhận xét, đánh giá, chuẩn kiến thức và chốt lại nội dung.*