

Содержание и методика преподавания финансовой грамотности по теме "Шопинг, Включай мозги"

Авторы работы: Моганова С.В., Банникова Н.С., Бруслова Н.А., Алексеев А.С., Люлькина Н.П., Гусарова Ю.А.

Тема занятия: "Шопинг. Включай мозги!"

Класс: 6 класс

Цель: Формирование грамотного финансового поведения в период массовых скидок в магазинах через проблемных ситуаций, близких к реальной жизни

Задачи:

Образовательные:

- Расширение базовых знаний в сфере финансовой грамотности.

Развивающие:

- Развитие критического мышления.
- Развитие способности принимать обоснованные решения и совершать рациональные действия в сфере, имеющей отношение к управлению личным и семейным бюджетом.

Воспитательные:

- Формирование рационального отношения к расходам и семейному бюджету.
- Формирование коммуникативных умений

Ожидаемые результаты:

I. Предметные:

- Понимать и правильно использовать экономические термины: акционные скидки, стоимость, сроки годности, товарный вид.
- Понимать и определять виды акционных скидок, их суть и ловушки.
- Развитие навыков решения задач на покупки, прикидку и оценку.

II. Метапредметные:

- Умение анализировать различные ситуации, прогнозировать возможные положительные и отрицательные последствия выбора.
- Развитие логического мышления, умение выделять главное, делать выводы.
- Коммуникативные умения: формулировать и аргументировать свои высказывания, прослеживать причинно-следственные связи.

III. Личностные:

- Владение первичными навыками анализа и критичной оценки получаемой информации.
- Формирование понимания ограниченности семейного бюджета, необходимости его рационального планирования и расходования с учетом личных нужд и трат.
- Развитие чувства личной ответственности за формирование семейного бюджета.
- Осознание личной ответственности за свои поступки.

- Умение принимать решения и отвечать за них.
- Умение корректно отказываться от невыгодных покупок

Форма проведения урока: совместный проект.

Форма организации деятельности обучающихся: индивидуальная, групповая, фронтальная.

Методы, приемы: проблемный вопрос, проблемная ситуация, ролевая игра

Основные понятия и термины: скидка, ложная скидка, акционная ловушка.

Используемое оборудование и дидактические материалы:

- компьютер
- мультимедийный проектор
- магниты
- образцы товаров (с указанными сроками годности), ценники, таблички с видами акций
- интернет-ресурсы по теме

ХОД УРОКА

1. Актуализация знаний.

Дети заранее (до урока) получают задание: во время похода по магазинам обратить внимание на различные виды акции на товар или услуги.

Постановка проблемного вопроса.

Какие виды акции вы увидели в магазинах?

(Варианты детей записываются на доске)

Получается примерно такой список:

- «ложные скидки»
- «залежалый товар»
- «товар в подарок»
- «сроки годности»
- «скидка на 2-й/3-й товар в чеке; 1+1»
- «распродажа в связи с закрытием»
- «скидка на последний экземпляр»
- «товары с дефектом»

2. Изучение нового материала.

По каждому виду акций детям предлагается ответить на вопросы:

- 1) в чем заключается суть акции
- 2) какая здесь ловушка
- 3) какие рекомендации можно дать

Далее ребята предлагают свои ответы, учитель выводит ответы на слайде

«Ложные скидки»

Суть: практически все магазины ежедневно предоставляют скидки на самые различные товары – от продуктов питания до одежды и бытовой техники.

Ловушка: при названии цены продавец заранее указывает завышенную стоимость, которая в последствие выглядит как зачеркнутая. Таким образом, делая мнимую скидку, на самом деле нам предлагают товар по самой стандартной рыночной цене. Вполне вероятно, что в другом магазине этот же товар будет по той же цене, но уже без всяких скидок.

Рекомендации: сравнение цен в нескольких торговых точках, интернет-магазинах, запоминать примерную цену на товары или услуги.

«Залежалый товар»

Суть: ряд товаров в определенный момент времени начинают терять свою актуальность, выходят из моды. Например, брендовая одежда, т.е. коллекция 2017 года не так важна для модниц, как коллекция 2020 года. Или магнит со свинкой (символ 2019 года) не актуален в 2020, хотя свой функционал магнита не потерял при этом. Но в некоторых случаях выгода есть, например, автомобиль, только что сошедший с конвейера уже через год будет стоить в разы дешевле.

Ловушка: совершение необдуманных, порой ненужных покупок.

Рекомендации: необходимо быть внимательным, делая свой выбор, чтобы не купить товар, который уже не пользуется спросом, устарел и п.т.

«Товар в подарок»

Суть: при совершении покупки на определенную сумму или приобретении определенного товара или услуги покупатель получает некий бонус

Ловушка: в качестве подарка может быть товар низкого качества, залежалый товар, который не пользуется спросом, ненужная безделушка, наклейки для получения скидки, для получения которых, как правило, покупатель склонен отходить от своего списка товаров.

Рекомендации: не стоит покупать товар ради подарка, который вам будет вряд ли нужен.

«Сроки годности»

Суть: часто в магазинах проводят акции и заманчивые скидки на товары, срок конечного применения которых уже подходит к самому концу. И здесь часто действует следующее правило – чем меньше дней остается до наступления полной непригодности конкретного товара, тем выше на него ставится скидка.

Ловушка: соблазн закупить по хорошей скидке такой товар, особенно с запасом «вдруг я выпью 2 бутылки молока за день, или съем 3 палки колбасы за 2 дня»

Рекомендации: проверять сроки годности на каждом товаре. Как правило, более свежие продукты располагают в глубине витрины

«Скидка на 2-й/3-й товар в чеке; 1+1»

Суть: сегодня часто можно встретить предложения магазинов, типа при покупке одного товара распространяется скидка на другой, или при покупке двух одинаковых товаров третий получаете в подарок.

Ловушка: продавцы не станут торговать в убыток себе с целью угодить покупателям, делая распродажи в магазинах. Но при помощи таких продуманных скидок они ощутимо повышают свой торговый оборот и, соответственно, и саму общую прибыль. Но одновременно с этим покупатель из-за схожих заманчивых предложений часто приобретает вещи, без которых могли бы спокойно обойтись.

Рекомендации: необходимо тщательно обдумывать свои покупки, оценивать необходимость лишнего товара и его актуальность и пригодность.

«Распродажа в связи с закрытием»

Суть: при закрытии торговой точки производится распродажа остатков товаров по сниженным ценам.

Ловушка: часто эти акции являются мнимыми, то есть магазин на самом деле не закрывается.

Рекомендации: сравнивать цены перед покупкой. Обращать внимание «как долго» закрывается магазин.

«Скидка на последний экземпляр»

Суть: часто при продаже партии остается один-два экземпляра, которые продавцы готовы продать со скидкой, основная цель – освобождение места на витрине и т.п.

Ловушка: последние экземпляры могут иметь нетоварный вид.

Рекомендации: внимательно осматривать товар перед покупкой

«Товар с дефектом»

Суть: в эту категорию могут относиться товары с тем или иным браком, витринные образцы, товары с нарушением целостности упаковки.

Ловушка: дефекты могут быть серьезными и влиять на функционал товара.

Рекомендации: внимательно осматривать товар перед покупкой.

3. Закрепление изученного материала

Учащимся предлагается почувствовать себя покупателями или продавцами и проверить свое поведение в различных ситуациях.

Доска разделяется на две зоны:

- витрина;
- касса.

На витрине, с помощью магнитов, вывешиваются различные товары (на продуктах прописывается срок годности). В зависимости от игровой ситуации покупателям предлагается поучаствовать в той или иной акции.

Игровые ситуации

1) Выбор магазина

На слайде две картинки магазина:

- один – известный сетевой магазин
- другой – небольшой продуктовый магазин, но с ярким акционным предложением на двери.

Свой выбор необходимо обосновать.

2) Акция «Скидка на последний товар»

На витрине по данной скидке представлен образец обуви, вашего размера, который вы искали.

На что обратите внимание? Почему?

3) «Ложные скидки»

Покупателю предлагается товары со скидкой до 50%.

Какое поведение будет финансово грамотное в данном случае?

Свой ответ необходимо обосновать

4) Акция «3 по цене 2»

Два учащихся: один – продавец, другой – покупатель.

Задача покупателя купить товары по списку.

Задача продавца продать товар по акции, даже, если его нет в списке

Остальные оценивают поведение участников

5) Акция «Товар в подарок»

Два учащих: один – продавец, другой – покупатель.

Задача покупателя купить товары по списку.

Задача продавца – уговорить покупателя «добрать» еще товар до нужной для получения подарка суммы

Остальные оценивают поведение участников

4. Рефлексия:

- Я сегодня узнал....

- Для меня было интересно узнать, что...

- Я буду стараться....

5. Домашнее задание

Разработка памятки «Правила грамотного покупателя в мире акционных предложений»