

# Тема 13

## Мотивационная часть

### Подготовка к занятию

*Для проведения занятия рекомендуется заранее подготовить материалы/слайды, разделить класс минимум на три группы, а также попросить обучающихся подготовить карандаши и ручки для заполнения материалов (подробности заданий — в соответствующей части сценария).*

### Введение

**Слово педагога:** Здравствуйте, друзья! Сегодня мы поговорим о предпринимательстве и Деловой среде. Вы узнаете, что такое предпринимательская деятельность, в чём её смысл и какие направления в этой сфере могут стать вашими возможностями для самореализации. Мы обсудим, какие качества и навыки нужны для создания собственного дела, и познакомимся с примерами успешных предпринимателей, которые нашли своё место в Деловой среде.

Запишите, пожалуйста, тему нашего занятия: **«Россия деловая: предпринимательство»**. В течение занятия делайте записи ключевых моментов, чтобы позже вернуться к ним и освежить важные детали.

А сейчас давайте разберёмся, что такое бизнес. Как вы думаете, что означает слово «предпринимательство»?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Отлично, ребята. Запишите в тетрадях определение:

*Педагог демонстрирует слайд с определениями (или зачитывает их с листа):*

**Предпринимательство** — это деятельность, при которой человек создаёт и продвигает идеи, товары или услуги, чтобы зарабатывать деньги.

**Предприниматель** — человек, который организует эту деятельность, создавая компании и рабочие места, чтобы сделать жизнь людей комфортнее.

**Слово педагога:** Обратите внимание на определение. Предприниматель не просто создаёт бизнес — он меняет жизнь людей, делая её удобнее и комфортнее. А для этого ему нужна особая черта — предприимчивость! Это значит, он должен уметь замечать возможности, придумывать новые идеи и воплощать их в жизнь.

На этом занятии вы сможете задуматься о том, какие предпринимательские качества у вас уже есть, а какие стоит развивать. Мы также попробуем создать свои бизнес-идеи, чтобы каждый из вас смог почувствовать себя настоящим предпринимателем и представить, как можно воплотить идеи в жизнь.

А теперь давайте посмотрим небольшой ролик, который поможет нам лучше понять, что такое предпринимательство и какие возможности оно открывает. Смотрите внимательно, чтобы потом ответить на мои вопросы!

## **Видеоролик о среде и отрасли**

### **Текст видеоролика:**

*Каждый день люди спешат в офисы, банки, магазины, государственные учреждения. Это и есть Деловая среда, которая включает в себя сразу несколько важных отраслей. Это юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность — наша сегодняшняя тема. Что же это такое? Это самостоятельная работа, где человек сам принимает решения, берёт на себя риски и зарабатывает прибыль, создавая товары, услуги или выполняя работы.*

*Предпринимательство — это двигатель экономики. Благодаря этой сфере появляются новые магазины, кафе, мобильные приложения и даже машиностроительные фабрики. А значит — новые рабочие места.*

*Предприниматели могут работать в разных областях: самыми популярными сферами для открытия бизнеса в 2024 году стали IT, электронная коммерция и экология.*

*Бизнес также различается по масштабу: он может быть малым, средним или крупным.*

*Малый бизнес начинается с небольшой идеи и небольшой команды, средний бизнес — это компании побольше, здесь работает от 100 до 250 человек, и находиться они могут в нескольких городах или областях. Крупный бизнес — это уже огромная организация с большими возможностями — и с большой ответственностью.*

*Все виды бизнеса очень важны для экономики: малый обычно быстрее реагирует на новые потребности и приспосабливается к изменениям, а крупный создаёт возможности для роста и развития.*

*Даже многие крупные компании когда-то начинались как стартапы — небольшие проекты, созданные людьми с интересными идеями. Стартапы представляют собой инновационный*

бизнес, основанный на разработке новых технологий или необычных подходов к работе. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.

В нашей стране сегодня есть множество успешных предпринимателей, у которых когда-то была только идея. К примеру, Евгений Гаврилин, создатель краудфандинговой платформы Boomstarter, мечтал помочь людям воплощать их проекты в жизнь. Он начал с того, что сам искал поддержку для своих идей, а затем создал платформу, где каждый может найти помощь в реализации собственного замысла. Теперь Boomstarter помогает тысячам людей запускать стартапы и творческие проекты. А вот пример совсем из другой сферы: молодая мама Евгения Белонощенко не могла найти развивающие занятия для маленькой дочки — и решила создать свои. Так родился «Бэби-клуб». Ещё один пример бизнеса, который знаком каждому, — «Пятёрочка». Эта сеть с 25-летней историей охватывает 73 региона от Калининграда до Владивостока и насчитывает более 22 тысяч магазинов. Одной из особенностей компании стала программа «Директор магазина — партнёр». Она позволяет руководителям управлять магазином почти как собственным бизнесом, принимая ключевые решения, развивая предпринимательские навыки и увеличивая свой доход.

Но чтобы у предпринимателя всё получилось, сначала нужно создать бизнес-модель и бизнес-план. Бизнес-модель — это схематичное описание того, как компания будет зарабатывать деньги. Бизнес-план — более подробный документ, где расписано, как именно компания будет работать: кто её клиенты, как будет организована продажа товаров или услуг и как она будет приносить доход. Удачные бизнес-модели и бизнес-планы можно продавать другим предпринимателям, которые будут реализовывать их уже в своих городах. Это называется франшиза. Так развиваются целые сети предприятий, как, например блинная «Теремок» или «Бэби-клуб».

И, конечно, в любом бизнесе важны люди, которые помогают воплотить этот план в жизнь. Чем крупнее компания, тем больше сотрудников требуется для её работы. К примеру: Менеджер проектов организует и контролирует работу, следя за тем, чтобы все задачи выполнялись вовремя и без проблем.

Бизнес-аналитик исследует рынок и анализирует данные, чтобы компания могла принимать правильные решения и находить новые возможности для развития.

Бизнес-информатик отвечает за то, чтобы цифровые технологии помогали бизнесу работать эффективнее, разрабатывает и внедряет новые программы и системы для оптимизации работы.

Самое главное, что объединяет всех этих людей, — желание воплотить в жизнь нужную людям идею.

Предприниматели меняют мир, и, возможно, в будущем, таким человеком станешь и ты!

## Обсуждение ролика

**Слово педагога:** Отлично! Давайте проверим, что вы запомнили из ролика. Какие направления деятельности есть в Деловой среде?

*Ответы обучающихся (юриспруденция, финансы и экономика, государственная служба и предпринимательская деятельность). Педагог демонстрирует слайд с картой среды.*

**Слово педагога:** Вы очень внимательны! Запишите все отрасли в карту среды. А кто запомнил, что такое стартап?

*Ответы обучающихся. Верный ответ: стартап — это новая компания, которая создаётся, чтобы воплотить необычную идею в жизнь. Обычно стартапы предлагают что-то совсем новое, например уникальную технологию или интересный способ работать. Такие компании могут быстро расти, хотя и связаны с риском.*

**Слово педагога:** Ну а теперь давайте вместе подумаем, зачем миру нужны предприниматели? Педагог демонстрирует слайд со следующими вариантами ответа. Если нет такой возможности, педагог читает из сценария.

*Создание рабочих мест. Предприниматели открывают новые компании, что помогает людям находить работу и зарабатывать деньги.*

*Новые идеи и технологии. Они придумывают интересные вещи и услуги, которые делают жизнь лучше и помогают развиваться миру.*

*Рост экономики. Предприниматели вкладывают деньги в свои дела, благодаря чему экономика страны становится сильнее.*

*Конкуренция на рынке. Благодаря предпринимателям появляется много разных компаний, что заставляет их делать товары качественнее и дешевле для покупателей.*

*Помощь обществу. Многие предприниматели занимаются проектами, которые решают важные проблемы людей вокруг нас.*

*Стабильность экономики. Разнообразие бизнесов делает экономику более устойчивой к трудным временам из-за наличия множества источников дохода.*

*Личностное развитие детей и подростков. Предпринимательство вдохновляет молодёжь учиться новому, проявлять инициативу и стремиться к своим мечтам.*

**Слово педагога:** Посмотрите на эти слайды и выберите наиболее подходящий, на ваш взгляд, ответ.

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Спасибо за активность, ребята! На самом деле предпринимательская деятельность доступна каждому, и главное — это ваше желание и настойчивость в достижении цели. А теперь давайте обсудим, какие существуют формы предпринимательской деятельности. Может быть, кто-то из вас уже сталкивался с разными способами ведения бизнеса? Какие мысли у вас на этот счёт?

*Ответы обучающихся. Преподавателю важно подтолкнуть обучающихся к мыслям об одиночной или командной предпринимательской деятельности, о таких понятиях, как «фриланс/самозанятость», «самостоятельное основание бизнеса» и «работа в бизнесе другого человека».*

**Слово педагога:** Хорошие размышления, друзья! На самом деле предпринимательство можно рассматривать в нескольких формах.

**Первая форма — индивидуальные предприниматели (ИП).** Это самый распространённый вариант, когда человек работает на себя, организуя свой бизнес, например кафе, магазин или мастерскую.

**Вторая форма — самозанятость.** Её часто называют фрилансом. В этом случае человек работает сам на себя, но без регистрации ИП и без сотрудников. Это может быть репетиторство, разработка дизайна или, например, услуги фотографа.

**Третья форма — юридические лица (предприятия).** Это уже крупные организации, например заводы, компании или корпорации, где есть наёмные сотрудники и выстраивается полноценная команда.

Кроме того, бизнес можно разделить на **традиционный** (выпуск товаров или услуг по устоявшейся модели) и **инновационный** (стартапы, которые создают новые технологии или бизнес-модели).

Запишите, пожалуйста, эти определения в тетради, а для наглядности я покажу вам слайд с примерами.

*Педагог демонстрирует слайд или, если сделать это нет возможности, медленно зачитывают информацию, чтобы обучающимся было легче перенести её в тетради.*

### **Формы предпринимательства:**

*Индивидуальные предприниматели (ИП):* ведут бизнес самостоятельно. Пример: владелец небольшого магазина.

*Самозанятые:* работают сами на себя без сотрудников. Пример: репетитор, фотограф.

*Юридические лица:* организации с сотрудниками. Пример: завод, IT-компания.

### **Типы бизнеса:**

*Традиционный бизнес:* строится по устоявшимся моделям. Пример: кафе, завод.

*Инновационный бизнес (стартап):* создаёт новые технологии или модели. Пример: приложения, устройства.

**Слово педагога:** А как вы думаете, в каких формах предприниматель наиболее свободен?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Конечно, каждый выбирает для себя ту форму, которая ему ближе. В традиционном бизнесе и самозанятости больше свободы, а во внутрикорпоративном предпринимательстве ниже риски, ведь здесь можно использовать ресурсы компании.

## Основная часть

### Тематическая игра-разминка «Кто за что отвечает?»

*Механика игры: на экране демонстрируется два списка: первый — с направлениями бизнеса, второй — с профессиями в случайном порядке. Педагог называет направление бизнеса, и обучающиеся по поднятой руке предлагают профессии, которые к нему относятся. В ходе работы можно спрашивать обучающихся, чем занимается тот или иной специалист.*

*Пользуясь памяткой, педагог помогает, подсказывает и объясняет незнакомые термины.*

**Слово педагога:** Друзья, мы уже узнали, что успешный бизнес — это не только идея, но и большая команда специалистов, работающих в разных направлениях. Сейчас я предлагаю вам разобраться, какие профессии необходимы для каждого бизнес-направления. На экране перед вами два списка — «Направления бизнеса» и «Профессии». Давайте попробуем вместе сопоставить их! Кто готов начать?

#### **Направления бизнеса:**

Финансы и экономика

Маркетинг и продажи

Производство и операции

Информационные технологии

Социальные и экологические аспекты

#### **Профессии:**

Менеджер маркетплейсов

Бухгалтер

Инвестиционный аналитик

SMM-менеджер

Логист

Производственный менеджер

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

#### **Подсказка для педагога**

#### **Памятка с определениями профессий:**

**Менеджер маркетплейсов** — это специалист, который занимается продвижением товаров или услуг компании в популярных интернет-магазинах и на платформах. Он помогает компании привлекать новых клиентов, увеличивать продажи и улучшать свою репутацию на

маркетплейсах.

**Бухгалтер** — это специалист, который ведёт учёт доходов и расходов компании. Он следит за тем, чтобы все финансовые операции были правильно оформлены и отражены в документах.

**Инвестиционный аналитик** — это человек, который изучает разные компании и проекты, чтобы понять, куда лучше вложить деньги.

**SMM-менеджер** — это человек, который занимается продвижением бренда или продукта в социальных сетях. Он создаёт контент, взаимодействует с аудиторией и следит за тем, чтобы бренд был заметен в социальных медиа.

**Логист** — это человек, который организует транспортировку товаров от производителя к потребителю. Он выбирает способы доставки, следит за сроками и стоимостью перевозок.

**Производственный менеджер** — это специалист, который управляет производственным процессом. Он следит за тем, чтобы всё работало эффективно и без сбоев, решает проблемы, возникающие в процессе производства.

**IT-специалист** — это человек, который работает с информационными технологиями. Он разрабатывает и поддерживает программное обеспечение, занимается настройкой сетей и серверов.

**Специалист по кибербезопасности** — это человек, который защищает компьютерные системы от кибератак. Он разрабатывает меры по предотвращению атак, выявляет уязвимости и устраняет их.

**Эколог** — это специалист, который изучает взаимодействие человека и окружающей среды. Он оценивает воздействие деятельности компаний на природу, разрабатывает меры по снижению негативного влияния и контролирует их выполнение.

**Специалист по социальной ответственности бизнеса** — это человек, который следит за тем, чтобы компания соблюдала принципы социальной ответственности. Он участвует в разработке социальных программ, контролирует их выполнение и следит за тем, чтобы компания не наносила вреда окружающей среде и обществу.

**Верные ответы:**

**Финансы и экономика:**

Инвестиционный аналитик

Бухгалтер

**Маркетинг и продажи:**

SMM-менеджер

Менеджер маркетплейсов

**Производство и операции:**

Производственный менеджер

Логист

## **Информационные технологии:**

IT-специалист

Специалист по кибербезопасности

## **Социальные и экологические аспекты:**

Эколог

Специалист по социальной ответственности бизнеса

**Слово педагога:** Молодцы, вы отлично справились! Какие специальности для вас оказались совершенно новыми? А какие вы уже знали раньше?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Хорошо! Очень важно, что теперь вы лучше понимаете, какие специалисты нужны для разных направлений бизнеса. Зафиксируйте названия профессий у себя в тетрадях.

Эта игра показала, что для успешного стартапа требуется не только идея, но и слаженная работа разных специалистов. Это и есть ключ к созданию успешного бизнеса!

## **Анкета «Предпринимательские качества»**

**Слово педагога:** Друзья, наверняка все вы хотя бы раз в течение сегодняшнего занятия задумались — а мог (или могла) бы я стать предпринимателем и открыть своё дело? И есть ли у меня предпринимательские качества? Предлагаю заполнить небольшую анкету и выяснить это прямо сейчас. Я раздам вам по одному бланку на команду, но работать каждый из вас будет самостоятельно. Перепишите к себе в тетради только сами качества, без определений, и поставьте галочки — подходит вам каждый пункт или не подходит.

*Педагог раздаёт командам бланки. Если нет возможности распечатать раздатку, педагог предлагает обучающимся нарисовать в тетрадях таблицу из трёх колонок и подписать их: «Личные качества», «Да» и «Нет». Далее педагог зачитывает качества и просит записать их в левый столбец. Затем обучающиеся отмечают, подходит им каждый пункт или нет.*

### **Личные качества предпринимателя:**

**Ответственность.** *Владельцам бизнеса необходимо уметь нести ответственность за принимаемые решения.*

**Креативность.** *Предприниматели могут придумывать новые продукты и услуги, нестандартно мыслить и находить решение там, где его не стали бы искать другие люди.*

**Преданность делу.** *Если у вас не горят глаза при мысли о том, чем вы занимаетесь, вам будет тяжело зажечь своей идеей других людей. Занятие бизнесом — дело, связанное с массой сложностей, и единственное, что не даст вам опустить руки и забыть о конечной цели — это ваше большое желание. Умение быть преданным своему делу — важное*

качество предпринимателя.

**Мотивация.** Вы достигнете успеха, если хотите реализовать свою уникальную идею, которая принесёт вам финансовую и моральную независимость.

**Рискованность.** Даже чтобы начать планировать создание собственного бизнеса, вам уже следует быть чуточку авантюристом. Если вы не готовы рисковать, многие возможности для роста и развития вашего предприятия пройдут мимо вас. Но не путайте смелость с безрассудством. Владелец предприятия должен уметь просчитывать все риски.

**Находчивость.** Как правило, ничто в жизни не происходит точно по плану. Поэтому умение быстро реагировать и принимать решения в непредвиденных ситуациях жизненно важно для ведения бизнеса.

**Честность.** Умение быть честным со своими клиентами, партнёрами, сотрудниками является важным качеством предпринимателя.

**Самоотдача.** Вы должны быть готовы отдавать большую часть своего времени и усилий на ежедневные обязанности в рамках своего дела.

**Гибкость.** После того, как вы уже всё обсудили и подготовили, вам придётся критически взглянуть на проделанную работу и проявить здоровый прагматизм. Приверженность начальному плану, не соответствующему текущей ситуации, вряд ли пойдёт на пользу вашему бизнесу. В общении с клиентами, подрядчиками, потенциальными партнёрами и т. д., гибкость ценится гораздо больше, чем упрямство и желание доказать свою правоту. Иными словами, гибкость — это умение реагировать на внешние факторы.

**Общительность.** Когда вы будете заниматься своим бизнесом, вам придётся встречаться с огромным количеством людей, и, конечно, лучше, чтобы они считали вас профессионалом и человеком, который легко идёт на контакт.

**Слово педагога:** Теперь давайте посчитаем, сколько у вас ответов «да» и «нет». Если у вас больше семи ответов «да», значит, у вас отличные шансы на успех как у предпринимателя! Если набрали больше четырёх ответов «да», значит, у вас уже есть необходимые качества, чтобы попробовать себя в этом деле. А если «да» меньше четырёх — ничего страшного, это значит, что у вас есть отличная возможность развить нужные навыки.

Ну что, кто из вас уже готов к предпринимательству? Поднимите руки, кто набрал достаточно ответов «да»!

*Обучающиеся поднимают руки.*

**Слово педагога:** Отлично! Как видите, предпринимательство доступно каждому, и главное здесь — ваше желание и настойчивость в достижении цели.

А теперь давайте посмотрим видеоролик, где мы узнаем о реальном опыте людей, добившихся успеха в предпринимательстве. Будьте внимательны и не забудьте записать профессии, о которых услышите, в свои карты. После просмотра обсудим и ответим на вопросы. Внимание на экран!

## Видеоролик о предприятии

### Обсуждение ролика

*Какой вариант бизнеса вам кажется более перспективным: работа в розничной торговле, как в «Пятёрочке», или в технологической сфере, как в TenChat? Почему?*

*Как вы думаете, какие личные качества помогут добиться успеха в выбранной вами сфере?*

*Что вас больше привлекает в бизнесе: работа с людьми и клиентами или создание новых идей и технологий?*

### Игра «Поиск идеи для бизнеса»

#### **Механика игры:**

*Класс разделён на три команды, каждая из которых будет работать вместе над созданием своей бизнес-идеи. Задача каждой команды — выбрать дело, которое им всем интересно, и придумать на его основе бизнес-идею. Идея должна соответствовать трём критериям: нравиться команде, быть в области, где у участников команды есть хотя бы базовые компетенции, и иметь потенциал для заработка.*

*Команды также должны рассмотреть один из источников для поиска бизнес-идей: дефицит, боль потребителя, изменения в обществе или доступ к ресурсам. Командам даётся 10 минут на обсуждение и выбор подходящей идеи. По истечении времени каждая команда представит свою бизнес-идею перед классом, после чего другие обучающиеся оценят идеи, поднимая руки за те, которые им показались интересными или полезными.*

**Слово педагога:** Теперь давайте попробуем создать свои бизнес-идеи. Работать будем в командах. Вспомните, с чего начинается создание собственного дела?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Правильно, первый этап — это поиск идеи! Задача каждой команды — придумать свою бизнес-идею.

Но помните, что ваша идея должна соответствовать трём критериям:

Во-первых, она должна вам нравиться — работать с интересом всегда легче;

Во-вторых, у вас должны быть хотя бы базовые навыки или знания в этой сфере;

И, наконец, идея должна иметь потенциал приносить доход, чтобы бизнес мог существовать.

Если хотя бы один из этих факторов выпадает, скорее всего, вы столкнётесь с трудностями.

Кроме того, есть несколько источников для поиска идей:

**Дефицит** — это когда вы видите, что чего-то не хватает. Например, в вашем районе живет много семей с маленькими детьми, но нет досуговых центров для детей. Это может быть вашим шансом.

**Боль потребителя** — когда продукт или услуга доступны, но получать их неудобно или долго. Например, доставка продуктов из магазинов или ресторанов облегчает жизнь людям, которые хотят сэкономить время.

**Изменения в жизни общества** — новые условия жизни могут вызвать потребность в определенных продуктах или услугах. Вспомните, как во время пандемии появились новые бизнесы по производству масок и антисептиков.

**Доступ к ресурсам** — это когда у вас есть что-то, что может облегчить создание бизнеса. Например, если владелец торгового центра — ваш родственник, вам будет легче открыть в нём небольшую кофейню.

*Педагог выводит слайд с критериями и источниками для поиска бизнес-идей.*

### **Критерии успешной бизнес-идеи**

*Идея вам нравится.*

*У вас есть компетенции в этой сфере.*

*Идея может приносить доход.*

### **Источники для поиска бизнес-идей**

*Дефицит — чего-то не хватает.*

*Боль потребителя — услугу сложно получить.*

*Изменения в жизни общества.*

*Доступ к ресурсам — у вас есть нужные ресурсы.*

**Слово педагога:** У вас есть три минуты, чтобы обсудить идею в команде, выбрать направление и разработать свой бизнес-проект.

*Команды выполняют задание, педагог следит за временем.*

**Слово педагога:** Давайте узнаем, что вы придумали. Приглашаю представителей каждой команды по очереди рассказать о своей идее. А мы все вместе послушаем, оценим вашу идею и решим, хотим ли мы стать клиентами такого бизнеса.

*Команды презентуют свои идеи, аудитория голосует поднятием рук.*

**Слово педагога:** Отличная работа! Сегодня вы сделали первый шаг к созданию собственных бизнес-идей и даже нашли своих первых клиентов. Как видите, создание идеи для бизнеса требует понимания потребностей и возможностей. Но разработка бизнес-идеи — это только начало. Как вы думаете, с какими ошибками могут столкнуться предприниматели на этом этапе?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Молодцы! Как вы увидели, начинающие предприниматели часто сталкиваются с распространёнными ошибками. Например, некоторые выбирают слишком крупные идеи — вместо того чтобы начать с малого, сразу планируют бизнес уровня большой компании. Это сложно и требует много ресурсов. Другая ошибка — начать в месте, где уже есть много конкурентов, например открыть салон красоты в районе, где их уже несколько. Также иногда придумывают что-то, что вряд ли будет востребовано людьми, потому что не учитываются их интересы и потребности. И наконец, важно, чтобы идея действительно вам нравилась и вдохновляла — тогда развивать её будет намного легче.

Теперь вы точно знаете больше о современном предпринимательстве, и, возможно, у кого-то из вас уже появились идеи для собственного бизнеса в будущем. Главное — верить в свою идею и уметь её развивать.

## Заключительная часть

### Анонс от проекта Знание.Игра

**Слово педагога:** Дорогие ребята! Если вы принимаете участие в интеллектуальном чемпионате курса «Россия — мои горизонты» и прокачиваете свои знания вместе с проектом Знание.Игра Российского общества «Знание», то напоминаю вам, что игра проходит в три этапа: 12 октября и 16 ноября прошли первые два этапа, а к третьему можно будет подключиться 21 декабря.

*Чтобы обучающиеся смогли принимать участие в игре, педагог должен был стать их координатором, зарегистрироваться на платформе и прислать всем ссылку на участие.*

Все подробности можно найти в личном кабинете в Профиграде <https://bvbinfo.ru/lk-student/dashboard>.

### Подведение итогов. Рефлексия

**Слово педагога:** Друзья, сегодня мы познакомились с понятием «Деловая среда» и профессией предпринимателя, а также узнали о специалистах, которые помогают развивать бизнес. Вы активно участвовали в обсуждениях, и это очень важно — спасибо вам за вашу работу!

А теперь представьте, что у вас есть возможность открыть свой бизнес. Какой бы он мог быть? Чем бы вы занимались?

*Ответы обучающихся.*

**Слово педагога:** Запишите в тетради свои мысли и идеи, которые пришли к вам во время обсуждения. И не забывайте добавлять новые профессии и интересные моменты в свою карту Деловой среды. Возможно, в будущем это поможет вам сделать выбор или найти вдохновение для создания своего дела!

## **Итоговое слово педагога**

**Слово педагога:** Сегодня вы узнали, какие качества важны для предпринимателя и как каждый специалист вносит свой вклад в развитие бизнеса. Быть предпринимателем — значит не только создавать новые продукты, но и менять мир вокруг, быть на передовой прогресса. Это требует ответственности, но даёт свободу заниматься тем, что приносит радость и пользу другим.

Если чувствуете, что бизнес — это ваше, развивайте креативность, лидерские качества и аналитическое мышление. Платформа «Конструкториум» (*на доске — QR-код*) поможет вам узнать больше о том, как избежать ошибок и начать свой путь в предпринимательстве. В январе и феврале также будут доступны диагностики по аналитическим способностям и креативному мышлению.

До встречи на следующем занятии!