

Alternatywna Lekcja Przedsiębiorczości

Program ALP Wykład

Informacje o projekcie:

www.alp.kcbe.pl



*„Inspirujące spotkanie z młodym przedsiębiorcą
Kamil Cebulskim podczas którego prezentuje swój
oryginalny sposób myślenia oraz pokazuje świat
biznesu z zupełnie innej strony.”*

Cele Wykładu

Bezpośrednie – Przekazanie uczniom podstawowych informacji z zakresu prowadzenia działalności gospodarczej. Wytłumaczenie tak ważnych pojęć jak wolność finansowa, aktywa i pasywa, omówienie zestawienia finansowego, a także zapoznanie z podstawowymi zasadami inwestowania i sposobami zarabiania pieniędzy. Celem wykładowcy jest zaprezentowanie sposobu myślenia ludzi przedsiębiorczych, przekazanie wiedzy z zakresu komunikacji, negocjacji oraz pozbycie się fobii poznawania nowych ludzi. Wykład ma na celu wprowadzenie do networkingu, a więc budowania sieci kontaktów.

Pośrednie – Zainspirowanie uczniów do poszerzania wiedzy dotyczących biznesu oraz szerokopojętego rozwoju osobistego. Pokazanie drogi rozwoju oraz materiałów w postaci książek, stron internetowych, a także szkoleń wartych poznania.

Metody i forma pracy

Praca w sali wykładowej z kilkoma klasami (60-300 uczniów). Zajęcia w formie prezentacji i wykładu. Całość zaplanowana na 90 minut bez przerw.

Środki Dydaktyczne

Tablica – flipchart lub rzutnik multimedialny, aby zilustrować procesy finansowe.

Książki – fundowane przez fundację, jako nagrody dla aktywnych uczniów.

Przebieg Prezentacji

Wstęp (10 minut) – Przedstawienie się gościa, który będzie prowadził lekcje.

Przedstawienie historii jego kariery, kolejnych etapów w życiu oraz powodu dla którego zjawił się na lekcji. Omówi także zakres i cel przeprowadzanej lekcji.

Sposoby zarabiania (15 minut) – Omówienie sposobów zarabiania pieniędzy przez różnych ludzi. Wytlumaczenie pojęć bezpieczeństwa i wolności finansowej oraz dochodów aktywnych i pasywnych. Skupienie się na zarabianiu poprzez tworzenie własnego biznesu.

Inwestowanie (15 minut) – Podstawy inwestowania pieniędzy, a także czasu i innych możliwych środków. Wskazanie sposobów w jaki mogą inwestować uczniowie oraz w jaki sposób mogą najefektywniej wykorzystać swój czas.

Kreatywność i filtry percepcyjne (15 minut) – Zapoznanie uczniów z filtrami percepcyjnymi, kotwicami emocjonalnymi oraz zjawiskiem przyklejania etykiet ludziom i przedmiotom. Zapoznanie z techniką zwaną modelowaniem, a więc przejmowaniem pozytywnych cech od innych ludzi. Wytlumaczenie na czym polega kreatywność oraz wyjaśnienie negatywnego zjawiska rutyny.

Komunikacja międzyludzka (15 minut) – Podstawy NLP oraz zapoznanie uczniów z technikami języka perswazji. Nauka nawiązywania kontaktów oraz zbierania informacji. Sztuka budowania wizerunku i wykorzystywania autorytetu do jego promocji.

Sprzedaż i negocjacje (15 minut) – Wprowadzenie do sprzedawania jako umiejętności niezbędnej w każdym aspekcie życia począwszy od pracy aż po życie rodzinne. Negocjacje jako umiejętność sprzedawania swoich przekonań.

Zakończenie (5 minut) – Wskazanie źródeł, gdzie można samodzielnie szukać dalszych informacji w postaci książek, stron internetowych lub szkoleń. Prezentacja tego, czym zajmuje się fundacja i przekazanie danych kontaktowych pod którymi każdy uczestnik ALP może otrzymać pomoc oraz będzie mógł zadawać pytania nawet po zakończeniu lekcji.