أعزائي المدربين،

فيما يلي عرض تقديمي للقاء موسّع حول "إدارة الميزانية".

ارشادات أولية للمدرّب:

- قم بتنزيل العرض التقديمي والمواد المرفقة واحتفظ بها معك.
- راجع خطة الدرس, في العرض التقديمي وأوراق التعليمات الخاصة بالفعالية
- لمشاهدة العرض التقديمي تأكد من وجود: جهاز كمبيوتر متصل بالإنترنت، جهاز عرض ومكبرات صوت.
- اطبع أوراق التعليمات الخاصة بالفعالية حسب عدد الطلاب في اللقاء.

أهداف اللقاء:

1. سوف يصف الطلاب مفهوم إدارة الميزانية - التخطيط المسبق واتخاذ القرارات بحسب القدرة المالية. الهدف من إدارة الميزانية هو الحفاظ على توازن إيجابي بأن تكون المدخولات أعلى من المصروفات.
2. سوف يتعرف الطلاب على الفرق بين المدخولات والمصروفات الشهرية والعرضية كأساس لفهم كيفية بناء الميزانية.
3. سوف يوازن الطلاب بين المدخولات والمصروفات في نموذج الميزانية.
4. سيحاول الطلاب اتخاذ قرارات بخصوص شراء منتج واحد غالي الثمن.

مدة اللقاء - 45 دقيقة. حتى إذا لم يكمل الطلاب الفعالية داخل المجموعة، فسوف تتم معالجة المعلومات في الاجتماع العام. من المهم الالتزام بالمواعيد.

مبنى اللقاء:

الموضوع	نوع الفعالية	الوقت الموصى به
الإفتتاحية	الاجتماع العام	3 دقائق
شرح حول العمل في مجموعات	الاجتماع العام	3 دقائق
التقسيم إلى محطات (كلا المجموعتين سوف تتنقل من خلال المحطتين بالتناوب): محطة 1 (15 دقيقة) محطة 2 (15 دقيقة)	العمل في مجموعات	30 دقيقة
الشراء - ما الذي يسمح بإدارة الميزانية + نصائح إدارة الميزانية	الاجتماع العام	5 دقائق
معالجة وملخص اللقاء	الاجتماع العام	3 دقائق

ملاحظات للمدرّب:
قم بعرض الفيديو الافتتاحي.

ملاحظات للمدرّب:

- حان الوقت لتعرّف عن نفسك. قم بالتعريف عن نفسك, خبرتك وأقدميتك.
- بعد ذلك، اطلب من الطلاب أن يعرّفوا عن أنفسهم وطرح الأسئلة عليهم. الهدف من الأسئلة هو تحفيز المناقشة وتعريف الطلاب بالموضوع من خلال تجربة شخصية.
- إذا كان هناك تعارف بين المدرّب والطلاب فيمكنك تخطي التعارف بالأسماء وطرح الأسئلة:
  - **شارك بمنتج واحد تحلم بشرائه لنفسك.** قد يكون المنتج ذا علامة تجارية مثل أحذية Nike أو حقيبة بيلبونج أو ورشة عمل خبز الكب كيك, وما شابه ذلك- أي منتج يمكن شراؤه بالمال.
  - **ما الذي ستفعله لكي تشتريه؟** - على سبيل المثال نوفر من هدية بات ميتسفاه، والعمل والتوفير كل شهر، طلب المال من الوالدين وغيرها.
- انقر فوق تعريف الميزانية واعرضه, على سبيل المثال: ميزانية الإنفاق، أو ميزانية مستلزمات المدرسة.
- الشرح هو أننا في بعض الأحيان لا نعرف ما إذا كان لدينا ما يكفي من المال لشراء شيء نريده حقًا. الخطوة الأولى هي في فهم الميزانية المتاحة لنا وأن نعرف كيف نديرها.

ملاحظات للمدرّب:

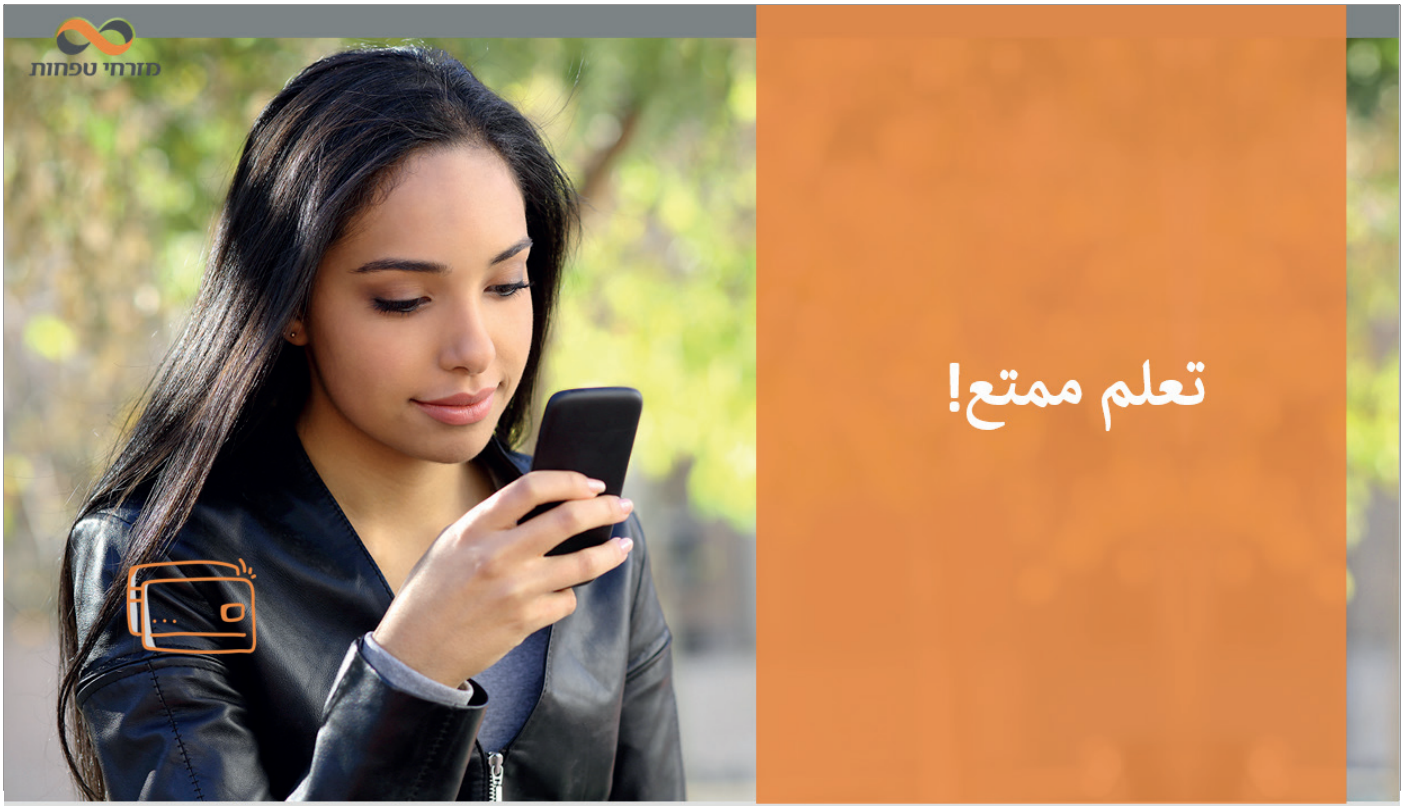
- **في بداية التعلم من المهم أن تذكر للطلاب الفوائد التي سيحققها من التعلم، ولماذا يجب عليهم استثمار الوقت والطاقة الآن.**
- قم بتقديم المواضيع التي سنناقشها في اللقاء.
- يجب الإشارة الى أن المال للأسف لا ينزل من السماء... لذلك في هذا اللقاء سوف نشرح عن إدارة الميزانية. إدارة أموالنا بشكل جيد ستسمح لنا بما يلي:
  - لمعرفة كم من المال يمكننا أن نصرف في الشهر.
  - اتخاذ قرارات مدروسة بخصوص مصروفاتنا - هل يمكنني "إنفاق" المزيد من المصروفات؟
  - هل أنا بحاجة للإهتمام بأي دخل إضافي؟
  - هل يمكنني التوفير في أحد بنود المصروفات لإنفاق المزيد في بند آخر أو التوفير من أجل هدف كبير؟

ملاحظات للمدرّب:

- في هذه المرحلة انتهى الافتتاح والانتقال إلى الجزء المركزي من اللقاء - التعلم في محطات.
- من المهم طباعة صفحات المحطات بحسب عدد الطلاب في اللقاء حتى يتمكنوا من أخذ العمل الذي قاموا به في كل محطة معهم.
- اشرح كيفية التعلم في محطات كما هو موضح بالشريحة: مقسمة إلى مجموعتين، تعمل كل مجموعة في المحطة لمدة 15 دقيقة ثم تنتقل إلى المحطة التالية. في نهاية 2 المحطتين سوف نعود إلى الاجتماع العام.

ملاحظات للمدرّب:

- يجب الإشارة الى أن العمل يشتمل على2 محطتين:
- محطة 1 التي تتناول تخطيط وتوازن الميزانية وأنهم سيحاولون من خلالها بناء ميزانية شخصية (اعرض صفحة الفعالية في المحطة النموذجية).
- المحطة 2 حيث تتناول التخطيط لشراء منتج غالي الثمن، وسيحاولون من خلالها 3 مراحل حول التخطيط لمنتج لا يمكن دفع ثمنه من الدخل الشهري الحالي.



وظيفة المدرب في التعلّم بالمحطات:

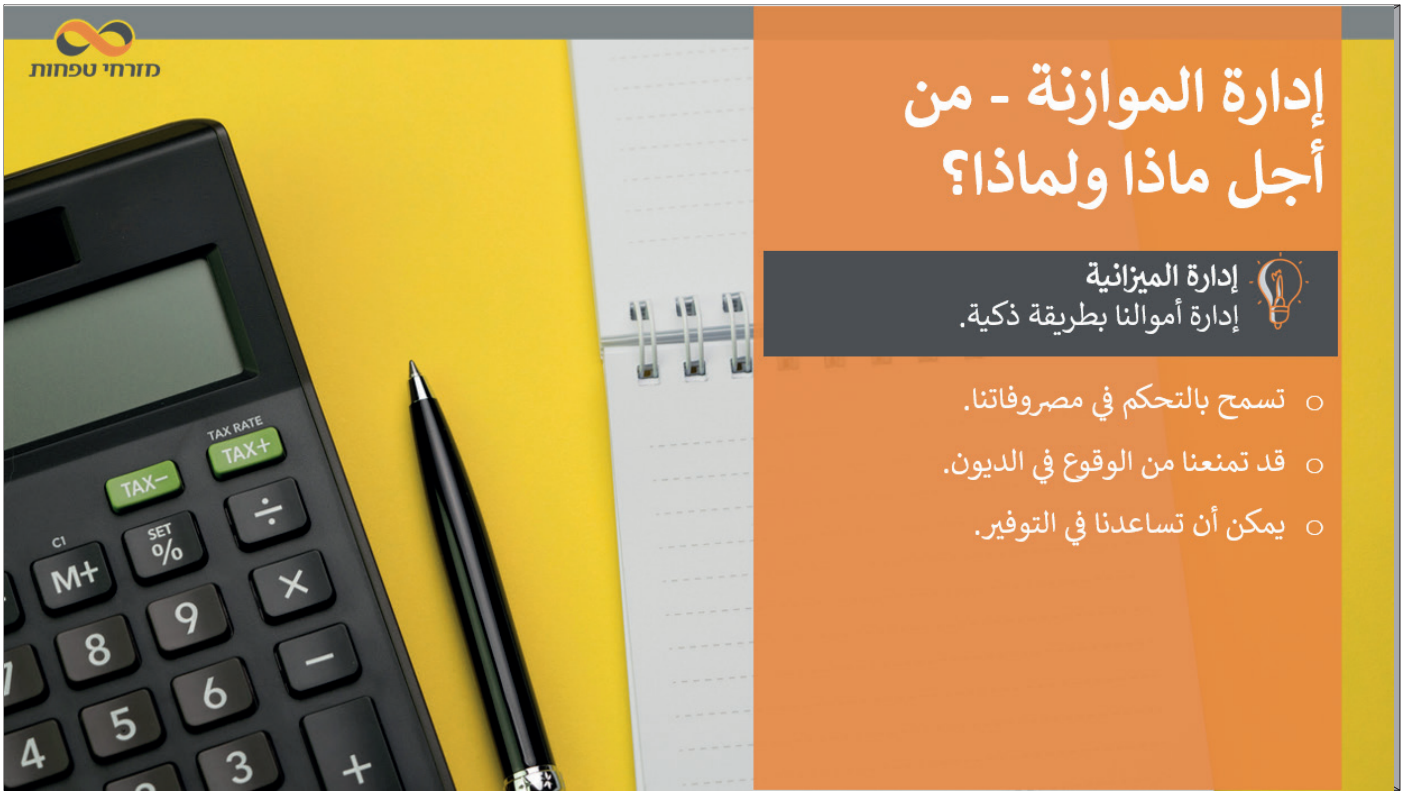
- "التنقّل" بين المحطات ومرافقة الطلاب في المهام المختلفة.
- الاستماع إلى الحوار داخل المجموعة.
- إدارة الأوقات والتنقل بين المحطات.

أثناء زيارتك للمحطة، اسأل:

- هل المهمة واضحة؟
- هل أنتم بحاجة الى مساعدة؟

ملاحظات للمدرّب:

- الآن انتهى التعلم في المحطات والطلاب يعودون إلى الاجتماع العام.
- اطلب من كل مجموعة تحديد محطة واحدة وتبادل الأفكار التي توصّلوا اليها من خلال الفعالية:
  - **تخطيط وموازنة الميزانية - سؤالان يجب عليك طرحهما من أجل إدارة ميزانيتك بشكل جيد.** الإجابات المتوقعة: ما هي المصروفات المتوقعة خلال الشهر القادم؟ ما هي المصروفات والمدخولات الثابتة والمتغيرة الخاصة بي للشهر القادم؟
  - **التخطيط لشراء منتج غالي الثمن - نصيحة للتخطيط الأمثل.** الإجابات المحتملة: وضّح لنفسك قيمة المنتج الذي ترغب في شرائه، لذلك سيكون من الأسهل عليك أن تقرر ما ستفعله لشرائه / قرر شراء منتج غالي الثمن فقط بعد أن تقوم بفحص مصادر التمويل الخاصة بك بشكل جيد.



ملاحظات للمدرّب:

- اطرح السؤال على الطلاب: إدارة الميزانية - حول ماذا ولماذا؟ هذا يعني، لماذا يجب عليك إدارة الميزانية؟
- بمجرد أن يجيب الطلاب، إضغط فوق، اعرض إعداد إدارة الميزانية والتفاصيل.
- الشرح الذي رأيناه يفيد بأن إدارة الميزانية تسمح لنا بالتحكم في مصروفاتنا وقد تمنعنا من الوقوع في الديون بل وتساعدنا على التوفير. بمعنى آخر، إدارة الميزانية تتيح لنا بإدارة أموالنا بحكمة وذكاء.

ملاحظات للمدرّب:

- يجب الإشارة الى أنه عندما يتعلق الأمر بأموالنا، فلا داعي للإستغراب ...
- اطلب من الطلاب تقديم نصائح لإدارة الميزانية، وإجراء مناقشة حول الاقتراحات المقدمة.
- عند الانتهاء، انقر فوق واستعرض النصائح الشاملة بتوسّع: عندما يتعلق الأمر بأموالنا، لا داعي للإستغراب... ولهذا السبب:
  - **متابعة المدخولات والمصروفات بشكل منتظم.** على سبيل المثال، باستخدام تطبيق مخصص.
  - **فكر في المستقبل - إفتح الروزنامة وخطط لمبلغ كبير من المصروفات.** على سبيل المثال منتج غالي الثمن ترغب في شرائه، والاشتراك في دورة تكلف الكثير من المال وغيرها. هذه هي الطريقة التي يمكنك بها التخطيط مسبقًا لكيفية الاستعداد للمصروفات المتوقعة: كيفية زيادة الدخل إلى الحد الأقصى، والتوفير والوصول إلى مرحلة المصروفات ونحن جاهزين وغير متفاجئين

ملاحظات للمدرّب:

- • يجب الإشارة الى أننا في هذا اللقاء تحدثنا عن إدارة الميزانية:
  1. لقد تعلمنا مما تتكون ميزانيتنا - ما هي المدخولات والمصروفات التي لدينا.
  2. لقد تعلمنا كيف نوازن الميزانية - أن نختار ما نريد شراؤه ومتى, وكم سنوفر , إلخ. الميزانية غير المتوازنة لا تسمح لنا بالإدارة، ولكنها تجبرنا على الإدارة وبالتالي تقلل من إمكانية اختيارنا.
  3. لقد تعلمنا وجربنا في عملية اتخاذ القرار لشراء منتج غالي الثمن.

ملاحظات للمدرّب:

- قبل الانتهاء بقليل، حان وقت التلخيص. اطلب من الطلاب اختيار جملة واحدة والمشاركة:
  - ما هو شعورك تجاه التعلم؟
  - شيء واحد جديد تعلمته؟
  - فكرة واحدة سوف تأخذها من التعلم؟
- قل وداعًا للطلاب ببضع كلمات شخصية منك.

ملاحظات للمدرب:

شريحة ختامية للعرض التقديمي.