



أعزائي الحريزين-

جئنا إلى الحرم الجامعي لقاء مونت حزل، موجه الاستهلاك الحكيم.

مدة اللقاء - 45 دقيقة، حتى إذا لم يكمل الطلاب العمل داخل المجموعة، فستتم معالجة المعلومات في الجلسة العامة من اليوم الإقترام بالمواعيد.

تعليمات أولية للمشاركين:

أوقات مساعنة:

- يجب طباعة أوراق المهام حسب عدد الطلاب في اللقاء.

- تتم حذر.

مبني اللقاء:

الموضوع	نوع النشاط	الوقت الموصى به
الإنتاج	الجلسة الكلية	3 دقائق
تحريف الاستهلاك الحكيم	الجلسة الكلية	دقيقة واحدة
التقديم إلى محطات (استئصال كذا المجموعة غير المحظون بالتدريج)	العمل في مجموعات	30 دقيقة
المحطة 1 (15 د)		
المحطة 2 (15 د)		
الشراء - سراج إستهلاك الحكيم	الجلسة الكلية	5 دقائق
معالجة وملخص اللقاء	الجلسة الكلية	3 دقائق
المجموع		حوالي 45 دقيقة



משרד החינוך והשכלה

תבא...

”דרך הכסף

דברים ששירן יודעת

העידו עוזיקל



מאפיקת התכנית:

הר פתחון התכנית והתכנית

2



ملاحظات للمدرّب:

- جان الوقت لتقديم نفسك. جًا التعرف - عزف نفسك واختاركه والتميزك.
 - بعد ذلك، اطلب من الطالب تقديم انفسهم وتوجيه الاسئلة لهم. الهدف من الاسئلة هو التشجيع على الفاني والتعرف المتكاف بالموضوع من خلال تجربة شخصية.
 - إذا كان هناك تشارك بين المدرّب والطالب فيمكنك تطلي صليّة التشارك بالاسماء وتوجيه الاسئلة.
- إسأل - ما هو المنتج؟
- من المهم توضيح وشرح ان المنتج يمكن ان يكون مواد (عجين، نظارات، نراجه دائرية) وايضا خدمة او بورة (الشراب في نادي رياضي، دروس سرفاه، رزمة عاكف محمول) ...
- إسأل - ما هو آخر منتج انتنته؟
- إسأل - ماذا سأت نفسك قبل شراء المنتج؟
- شارك بسلوان واحد (على سبيل المثال - "كم من المال يوجد لدي". "من سيشتري المنتج لي")
- أني (أني يجدي اجدي". ("أين يمكنني شراء المنتج بسعر رخيص")



ملاحظات للمدرّب:

أسأل الصف: "ما هو الاستهلاك الذكي؟" اجمع الإجابات.

أعرض عن طريق الضغط فوق وأقرأ التعريف.

أشرح وأعط مثالاً:

1. **الاستهلاك** هو عملية البحث، التراءد، الإستعمال والتقييم الذي يقوم به المستهلكون تجاه المنتج من الخدمات والخدمات ، لغرض أن يحدد شراء عملية جيدة للمستهلك - فإن الإقبال على الاستهلاك لا تنتمي في اللحظة التي أيقظ فيها إلى المنتج وأصبح لديها.

البحث عن القيمة المناسبة -- عن طريق الإنترنت أو في مكانين أخرى هو أيضاً جزء من العملية.

معاينة الشراء نفسها.

تجربة استعمال القيمة بعد شرائها - سواء كنت مسبقاً به أو لا. أو إذا كانت مبرجة لي ...

تقييم - تجربة الشراء، هل يوافق مع ما وعني به البائع ... هل حصلت على خدمة جيدة، هل أصبح بها أو لا ...

2. **في الاستهلاك الذكي** نأخذ على الحدة قرارات تمكننا من الوفاء بالاحتياجات المادية لأهدافنا (قيمة

المالية، الأثر والبيئية، وغيرها) ونفسد هذا الاحتياجات والأهداف التي حددناها

كجزء من استهلاكنا الحالي، ما هو المستورد؟ سوف نرى ذلك لاحقاً في القادر.



ملاحظات للمعلم:

في بداية الدرس من المهم أن نوضح للطلاب ما هي فوائد التي سيكتسبها من الدرس، ولماذا يجب عليهم بذل الوقت والطاقة الآن.

أسئلة:

ما الذي سنكسبه من الاستهلاك الأكثر كفاءة؟

إجابات محتملة:

الفرق من المال، استهلاك ما تحتاج إليه بالفعل، واستهلاك منتجات ذات جودة أعلى، ملائمة بين الاستثمار (وقت البحث، المال) للحصول على أفضل نتيجة (المنتج الذي استمتع به لفترة طويلة).

اجمع إجابات الطلاب وقار:

من أجل هذه الأخطاء بالذات أحرصوا هنا القادر. سوف نعلم ما هي الأدوات التي نجعلنا مستهلكين أكثر.



ما الذي سنتحدث عنه اليوم؟

ما هي الأدوات لتحسين الاستثمارات المالية؟

① الإعلانات : كيف تؤثر علينا وعلى قراراتنا على اختيار ما هو مناسب لنا.

② كيف تصبح مستهلكاً أكثر لذكاء؟

• الصفات والقرارات التي تتخذ على الاستثمارات المالية

• "خطة الزبون" - مجموعة من الأسئلة المتداولة في شراء منتج معينة.

ملاحظات للمدرّب:

ما هي الأدوات اللازمة لتحسين الاستثمارات المالية؟

إتضح أن الهدف من اللقاء هو تلمس أدوات تحسين الاستثمارات المالية، سوف نتحدث عن موضوعين:

إعرض عن طريق الضغط فوق وإتخرج مواضيع اللقاء:

1. الإعلانات - كيف تؤثر علينا وعلى قراراتنا في اختيار ما يشتريه

2. كيف تصبح مستهلكاً أكثر ذكاً ؟



ملاحظات للمدرِّب:

في هذه المرحلة انتهى الإنتاج واستقل إلى الجزء الرئيسي من اللقاء - التعلم في المحطات. من المهم متابعة أوراق المحطات بحسب عدد الطلاب في اللقاء حتى يتأكدوا أن يأخذوا معهم العمل الذي قاموا به في كل محطة.

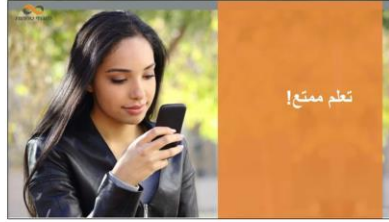
مُراد:

الآن سوف تنتقل إلى التعلم في المحطات. سوف كنتمكم إلى مجموعتين وستبدأ كل مجموعة في محطة أخرى بعد 15 دقيقة من العمل. انتقل إلى المحطة التالية. عند الانتهاء من هاتين المحطتين، ستعود إلى الجلسة العامة.



ملاحظات للمؤرب:

يرجى أن تستعد في كل محطة أوراق تعليمات للمداريات الفردية والجماعية.
اعرض على المشاركين مثالاً بخصوص ورقة التعليمات التي سيأخذونها في المحطة.



وهيئة التدريب في التعلم في المحطات:

- "التنقل" بين المحطات ومراقبة التفاعل في المهام المختلفة.
- الانضمام إلى الحوار داخل المجموعة.
- إدارة الأوقات والتنقل بين المحطات.

أثناء زيارتك للمحطة، اسأل:

- هل المهمة واضحة؟
- هل أنت بحاجة إلى مساعدة؟



ملاحظات للمدرب:

الآن انهي الشار في المحطات والجلسات دعوتهم إلى الجلسة العامة
التي من كل مجموعة اختيار محطة واحدة ومشاركة ملخص المجموعة التي قاموا بإعدادها.
قدّموا أفكار محطة واحدة من جميع المحطات التي موزعت بها. وشاركوا الأفكار من نفس
المحطة.

أعرض عن طريق الضغط فوق إرسال السموتين في الجلسة العامة:
ما الذي يساعدنا في مقابلة أفراد الشراء التي تسببها الإعلانات؟
الإجابات المحتملة: أجمع المزيد من السموتات حول ما نريد ونحتاجه بالفعل. فكر في شراء
منتجات بدون علامة تجارية.

ما هي الميزة التي تعبرها أكثر أهمية لتحسين الاستهلاك الفكري؟
الإجابات المحتملة: التشجيع على أبحاث السوق، لأجل الإنتاج، القدرة على التخطيط ..

أعرض تلك عن طريق الضغط فوق وإرسال:

- ما الميزة التي تعبرها أكثر أهمية لتطوير الاستهلاك الفكري؟
- أي من الأسئلة التي أجبت عليها في "رحلة الزبون" ستجيبها في المرة القادمة عندما نذهب لشراء منتج؟
- الإجابات المحتملة: لماذا أرتب في شراء المنتج الآخر؟ لماذا أيا معالجة لهذا المنتج؟



ملاحظات للمدرّب:

لخص موضوع الاستهلاك الذي وضع تعريفه أينا المعلوم.

الاستهلاك هو عملية البحث، شراء، الاستخدام والتقييم الذي يقوم به المستهلكون تجاه المنتجات والخدمات المعطاة.
 في الاستهلاك النقي نعمل من أجل اتخاذ قرارات تمكن الرعايا والاحتياجات التي تتناسب مع أهدافنا (ثقوية، معادية، الإكثار بالموارد، وغيرها).



ملاحظات للمدرب:

قُلْ: تحدثنا عن موضوع رئيسي:

إعرض عن طريق الضغط برفق

1. الإعلانات -

الإعلانات تعمل على إغرائنا لشراء المنتجات والخدمات التجارية (الماركات). من المهم معرفة مدى تأثيرها علينا وعدم شراء منتج مجرد أن الإعلان أثر علينا إلا إذا كنا بحاجة إليه بالفعل.

إتشف من خلال الضغط

2. كيف تصبح مسئولين أكثر نجاحاً؟

تم تقسيم هذا الموضوع إلى قسمين: أ. الميزات - تحسين الميزات مثل تحويل الإشباع والقدرة على مهارات أبحاث السوق لكي تصبح مسئولين أكثر وعي أ. ب. استلّ "رحلة الزبون" - استلّ نفسك استلّ "رحلة الزبون" لمعرفة سبب إجراء عملية الشراء، متى، وكيف تقوم بعملية الشراء.



ملاحظات للتدريب:

إعرض عن طريق الشاشة فوق 5 نصائح

1. تم إظهار استهلاك حول الأسماك لإشغالة من الرقعة والتشكيلة
2. هل رأيت منتج أكل (إعدادك في أول مكان نقطة؟ لحظة من متجرك، يجب عليك أن تفحص تلك في أكثر
3. شراء منتج من المجلات التجارية (المركات) هو خيار وليس ضرورة. إقمض ما إذا كان من البعيد
4. فهم متى تأكل الإعلان في وسائل الإعلام
5. اقرأ أيضاً "الحروف الصغيرة" في عرض تجزئة الأسماك.

إسأل:

هل أتيكم نصائح إضافية؟



ملاحظات للمُدرِّب:

لمدة ٢٠٠٠ الخطاب. حان وقت

اطلب من الطلاب اختيار سؤال واحد ومشاركته ...

- ما هو شعورك حول اللقاء؟
- شارك ما سمعته لفهمك قبل شراء المنتج في بداية اللقاء؟
- هل السؤال لا يزال مألوفاً؟
- وهل السبب فيها سؤال آخر، ما هو؟

يشير هذا السؤال إلى سؤال تم توجيهه في شريحة التعارف في بداية اللقاء. علينا من الطلاب التفكير في أمر منتج قدموا بشرائه والحديث عن سؤال طرحوه على أنفسهم قبل الشراء. في المقام، سنطلب منهم العودة إلى السؤال ولخص ما إذا كان التعلم في اللقاء له تأثير عليهم، ربما تم بعد متابعتها وهناك أسئلة أكثر أهمية يجب طرحها أولاً.

على سبيل المثال:

إذا قال أحد الطلاب في بداية اللقاء أنه قول أن يشتري لنفسه بطارتون جيتار جديد، نسال نفسه كم من المال لديه. فربما يكون السؤال الأول في نهاية اللقاء هو "هل أنا بحاجة إليه بالفعل؟" أو "هل أنا الآن؟"

هل وادعاً للطلبة بوضع كلمات شخصية منهم...



ملاحظات للتدريب:
الترجمة الخاتمة للعرض