**Trường THPT Đỗ Đăng Tuyển**
**Giáo viên : Huỳnh Thị Thư**
**Tổ : Sử- Địa- KTPL**
**Ngày soạn: 11/2026- Tiết : 19,20,21,22,23,24.**

# KẾ HOẠCH BÀI DẠY
# BÀI 6. Ý TƯỞNG, CƠ HỘI KINH DOANH VÀ CÁC NĂNG LỰC CẦN THIẾT CỦA NGƯỜI KINH DOANH

## I. MỤC TIÊU BÀI HỌC.

### 1. Về kiến thức

- Nêu được thế nào là ý tưởng kinh doanh và cơ hội kinh doanh.
- Giải thích được tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh.
- Nhận biết được tại sao cần có ý tưởng kinh doanh; các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.
- Chỉ ra được các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

### 2. Về năng lực

- Năng lực chung:

+ Năng lực giao tiếp và hợp tác: Biết tham gia các hình thức làm việc nhóm phù hợp với yêu cầu, nhiệm vụ để làm rõ tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh và xác định, đánh giá cơ hội kinh doanh. Đồng thời, biết sử dụng ngôn ngữ để trình bày các thông tin, ý tưởng trong thảo luận các vấn đề liên quan đến nội dung bài học.

+ Năng lực giải quyết vấn đề và sáng tạo: Phân tích được các thông tin, câu chuyện, tình huống và trường hợp trong bài học và thực tiễn cuộc sống liên quan đến vấn đề ý tưởng, cơ hội kinh doanh và các năng lực cần thiết của người kinh doanh.

- Năng lực đặc thù:

+ Năng lực phát triển bản thân: Phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân.

+ Năng lực tìm hiểu và tham gia các hoạt động kinh tế - xã hội: Hiểu được những kiến thức cơ bản về ý tưởng kinh doanh, cơ hội kinh doanh; xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành.

### 3. Về phẩm chất

Chăm chỉ, trung thực và có trách nhiệm trong việc tìm kiếm, xây dựng và xác định ý tưởng kinh doanh, cơ hội kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành.

**4. Tích hợp quyền con người**

**- Mức độ tích hợp:** *Tích hợp liên hệ ở yêu cầu cần đạt sau:* Chỉ ra năng lực cần thiết của người kinh doanh.

**- Cách thức thực hiện:** Từ việc tìm hiểu các năng lực cần thiết của việc kinh doanh, giáo viên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệm nhằm đảm bảo thực hiện các quyền cơ bản của con người như: quyền được bảo đảm an sinh xã hội; quyền lao động; quyền được bảo vệ, chăm sóc sức khỏe, khám bệnh, chữa bệnh; quyền và nghĩa vụ học tập; quyền, nghĩa vụ bảo vệ môi trường, tài nguyên thiên nhiên. HS biết được công dân có quyền tự do kinh doanh, kinh doanh trong những ngành nghề mà pháp luật không cấm. Công dân có quyền tự do lựa chọn ngành nghề, hình thức tổ chức kinh doanh, địa điểm kinh doanh…

**-Tích hợp phòng chống tham nhũng**

**+ Mức độ tích hợp:** Tích hợp liên hệ yêu cầu cần đạt: Chỉ ra được các năng lực cần thiết của người kinh doanh. Xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành; phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân

**+ Cách thức thực hiện:** Giáo viên đưa ra tình huống có vấn đề, phân tích tình huống: Phân tích tình huống: Tình huống người kinh doanh thành công nhờ trung thực, trách nhiệm, hoặc thất bại vì gian dối trong việc thực hiện luật bảo vệ môi trường và lãng phí tài nguyên thiên nhiên; sức lao động, tiền bạc ...Từ nội dung này học sinh rút ra được những phẩm chất cần, kiệm (tinh thần trung thực, trách nhiệm, chủ động, sáng tạo trong học tập và lao động - phẩm chất của người kinh doanh

**- Tích hợp đạo đức lối sống**

+ **Mức độ tích hợp:** Tích hợp liên hệ vào nội dung: Xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành; phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân

+ **Cách thức thực hiện:** HS thảo luận về phẩm chất, kỹ năng cần có của người kinh doanh thành công và có đạo đức; đóng vai nhà đầu tư - người trình bày ý tưởng - cố vấn, từ đó rèn luyện kỹ năng mềm và nhận thức đúng về đạo đức trong kinh doanh

**II. THIẾT BỊ DẠY HỌC VÀ HỌC LIỆU.**

- SGK, SGV, SBT môn Giáo dục Kinh tế và Pháp luật 11;
- Tranh/ảnh, clip, câu chuyện, trò chơi, ví dụ thực tế,... liên quan tới bài học;
- Trích một số điều luật liên quan nội dung bài học;
- Máy tính, máy chiếu projector, bài giảng PowerPoint,....

**III. TIẾN TRÌNH DẠY HỌC:**

**1. Hoạt động: Mở đầu**

**a) Mục tiêu.** Tạo tâm thế tích cực và giúp HS có hiểu biết ban đầu về bài học mới.

**b) Nội dung.** Học sinh làm việc cá nhân, đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra, suy nghĩ và thực hiện yêu cầu sách giáo khoa đặt ra:

*Theo em, chị P nên chọn phương án nào cho phù hợp? Vì sao?*

**c) Sản phẩm.** Học sinh bước đầu biết nhận xét về một số ý tưởng phù hợp và khả thi để tiến hành hoạt động kinh doanh

- Theo em, chị P nên lựa chọn phương án: kết hợp trồng rau, cây ăn quả với chăn nuôi gà. Vì: nguồn vốn của chị P ít, do đó, chị cần cân nhắc, tính toán chi phí đầu vào sản xuất sao cho hợp lí. Cụ thể:

***+ Nếu nuôi lợn:***

Giá lợn giống tương đối cao, dao động trong khoảng từ 1,5 đến 2,5 triệu đồng/ con giống (tùy thời điểm và giống lợn).

Khi nuôi lợn, chị P cần đầu tư hệ thống chuồng trại với quy mô lớn.

Về thức ăn, bên cạnh các phế, phụ phẩm từ trồng trọt, chị P cũng cần đầu tư thêm các loại cám (có thể là cám công nghiệp hoặc các sản phẩm khác, như: ngô, khoai,…) với lượng lớn.

Thời gian xuất chuồng, bán ra thị trường cũng khá dài (trung bình khoảng 4 - 6 tháng).

***+ Nếu nuôi gà:***

Giá gà giống dao động trong khoảng từ 10 đến 25 ngàn đồng/ con giống (tùy thời điểm và giống gà);

Hệ thống chuồng trại không cần quá phức tạp;

Về thức ăn, có thể tận dụng tốt phế, phụ phẩm từ trồng trọt; cỏ trong vườn và bổ sung thêm một chút thức ăn khác (số lượng không cần nhiều như nuôi lợn);

Thời gian xuất chuồng của gà ngắn hơn nuôi lợn (khoảng từ 3 - 4 tháng), nên chị P có khả năng quay vòng vốn nhanh.

**d) Tổ chức thực hiện**

**Giao nhiệm vụ học tập:**

Học sinh làm việc cá nhân, đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra, suy nghĩ và thực hiện yêu cầu sách giáo khoa đặt ra:

*Theo em, chị P nên chọn phương án nào cho phù hợp? Vì sao?*

**Thực hiện nhiệm vụ**

Giáo viên gọi từ một đến hai HS lên chia sẻ, các HS khác nhận xét về câu trả lời của bạn

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên yêu cầu một số học sinh trình bày việc chuẩn bị của bản thân mình
- Các học sinh khác chủ động tìm hiểu, góp ý, bổ sung hoàn thiện

**Kết luận, nhận định**

- Giáo viên nhận xét đánh giá về quá trình thực hiện nhiệm vụ của học sinh

**Gv nhấn mạnh:**

Trong nền kinh tế thị trường, tính cạnh tranh ngày càng cao đòi hỏi các chủ thể kinh tế phải không ngừng rèn luyện, hình thành được những năng lực cần thiết của người kinh doanh, xây dựng được ý tưởng kinh doanh tốt, biết nắm bắt cơ hội đề kinh doanh thành công.

**2. Hoạt động: Khám phá**

**Nội dung 1: Tìm hiểu nội dung: Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh**

**a) Mục tiêu.** HS nêu được khái niệm ý tưởng kinh doanh là gì, chỉ ra được tầm quan trọng của xây dựng ý tưởng kinh doanh

**b) Nội dung.** HS làm việc theo nhóm, đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi

*1/Em có nhận xét gì về ý tưởng kinh doanh của chị D?*

*2/ Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh giúp chị D xác định những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào?*

**- Tích hợp đạo đức lối sống**

**+ Mức độ tích hợp:** Tích hợp liên hệ vào nội dung: Xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành; phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân

**+ Cách thức thực hiện:** HS thảo luận về phẩm chất, kỹ năng cần có của người kinh doanh thành công và có đạo đức; đóng vai nhà đầu tư - người trình bày ý tưởng - cố vấn, từ đó rèn luyện kỹ năng mềm và nhận thức đúng về đạo đức trong kinh doanh

Để trở thành một người kinh doanh thành công và có đạo đức, cần có các phẩm chất và kỹ năng sau:

**Phẩm chất:**

**Tư duy sáng tạo**: Khả năng nghĩ ra ý tưởng mới, tìm ra giải pháp cho vấn đề.

**Kiên trì**: Sự kiên nhẫn và quyết tâm trong việc đạt được mục tiêu.

**Chịu trách nhiệm**: Sẵn sàng chịu trách nhiệm về hành động và quyết định của mình.

**Trung thực**: Luôn nói thật, làm việc với sự minh bạch và công bằng.

**Tôn trọng**: Tôn trọng khách hàng, nhân viên, đối tác và cộng đồng.

**Kỹ năng:**

**Lãnh đạo**: Khả năng lãnh đạo và quản lý đội ngũ.

**Giao tiếp**: Kỹ năng giao tiếp hiệu quả với khách hàng, nhân viên và đối tác.

**Quản lý tài chính**: Khả năng quản lý tài chính, phân tích và đưa ra quyết định đầu tư.

**Phân tích thị trường**: Khả năng phân tích thị trường, cạnh tranh và xu hướng.

**Giải quyết vấn đề**: Kỹ năng giải quyết vấn đề và xử lý khủng hoảng.

**Học hỏi**: Khả năng học hỏi, cập nhật kiến thức và kỹ năng mới.

**Quản lý thời gian**: Kỹ năng quản lý thời gian hiệu quả.

**Đạo đức kinh doanh:**

**Tôn trọng pháp luật**: Tuân thủ pháp luật và quy định kinh doanh.

**Minh bạch**: Minh bạch trong hoạt động kinh doanh, tránh gian lận và tham nhũng.

**Bảo vệ môi trường**: Bảo vệ môi trường và tài nguyên thiên nhiên.

**An toàn lao động**: Đảm bảo an toàn lao động cho nhân viên.

**Trách nhiệm xã hội**: Có trách nhiệm với cộng đồng và xã hội.

Những phẩm chất và kỹ năng này sẽ giúp người kinh doanh thành công và có đạo đức, t ạo dựng uy tín và niềm tin với khách hàng, nhân viên và đối tác.

**c) Sản phẩm.**

1/ - Ý tưởng kinh doanh của chị D:

*+ Độc đáo, sáng tạo;*

*+ Đáp ứng được nhu cầu, thị hiếu của khách hàng.*

*+ Phù hợp với các nguồn lực sẵn có của chị D. Các nguồn lực này bao gồm: kiến thức và kĩ năng chuyên môn của ngành công nghệ sinh học; nơi sản xuất là mảnh vườn của gia đình; nguồn khách hàng sẵn có và rất dồi dào là các bạn sinh viên trong trường (sau này có*

*thể mở rộng thêm các đối tượng khách hàng khác); thị trường ít có đối thủ cạnh tranh vì khu vực quanh trường chưa có ai kinh doanh mặt hàng này.*

*+ Ý tưởng kinh doanh này đã mang lại cho chị D một khoản thu nhập để trang trải, cải thiện cuộc sống đồng thời, mang niềm vui và tình yêu cây cỏ đến với các bạn sinh viên.*

2/ Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, giúp chị D xác định những vấn đề cơ bản trong hoạt động sản xuất kinh doanh là:

*+ Kinh doanh mặt hàng gì? (xác định được đối tượng khách hàng là ai, họ có nhu cầu như thế nào?);*

*+ Kinh doanh thế nào? (xác định được cách thức kinh doanh có hiệu quả);*

*+ Kinh doanh cho ai? (xác định được mục tiêu kinh doanh).*

**d) Tổ chức thực hiện**

| Hoạt động của giáo viên và học sinh | Dự kiến sản phẩm |
|---|---|
| **Giao nhiệm vụ học tập**<br>HS làm việc theo nhóm, đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi<br>*1/Em có nhận xét gì về ý tưởng kinh doanh của chị D?*<br>*2/ Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh giúp chị D xác định những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh như thế nào?*<br>**Thực hiện nhiệm vụ**<br>- Học sinh đọc thông tin.<br>- Học sinh làm việc theo nhóm: Suy nghĩ và trả lời câu hỏi giáo viên đặt ra.<br>**Báo cáo, thảo luận**<br>- Giáo viên gọi một số học sinh đại diện các nhóm đứng lên chia sẻ nội dung tìm hiểu về thông tin sách giáo khoa đưa ra<br>- Các học sinh còn lại tiến hành hoạt động nhận xét và góp ý.<br>**Kết luận, nhận định**<br>- Giáo viên nhận xét bài trả lời của học sinh đã được yêu cầu trình bày và tiến hành nhận xét<br>- Gv nhận xét, đánh giá, làm rõ khái niệm ý tưởng kinh doanh và vai trò của ý tưởng kinh doanh<br>Gv nhấn mạnh:<br>Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh rất cần thiết, giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh | **1. Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh**<br>*a. Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh.*<br>- Ý tưởng kinh doanh là khái niệm trong lĩnh vực kinh doanh chỉ loại ý tưởng có tính sáng tạo, khả thi mang đến lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh.<br>- Việc xây dựng ý tưởng kinh doanh rất cần thiết, giúp người kinh doanh xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh: Kinh doanh mặt hàng gì? (Xác định được đối tượng khách hàng là ai, họ có nhu cầu gì); Kinh doanh thế nào? (Xác định được cách thức mới, có hiệu quả); Kinh doanh cho ai? (Xác định được mục tiêu kinh doanh). |

**Nội dung 2: Tìm hiểu nội dung: Các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh**

**a) Mục tiêu.** HS nêu được các nguồn giúp mỗi cá nhân biết tạo ý tưởng kinh doanh.

**b) Nội dung.** HS làm việc theo nhóm, tiếp tục đọc và tìm hiểu thông tin ở mục 1 kết hợp với đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi

*1/ Ý tưởng kinh doanh của chị D, anh C bắt nguồn từ những lợi thế nội tại và cơ hội bên ngoài nào?*

*2/ Theo em, ý tưởng kinh doanh còn có thể nảy sinh từ những nguồn nào khác?*

**c) Sản phẩm.**

**Ý tưởng kinh doanh của chị D:**

*- Lợi thế nội tại:*

*+ Chị D có kiến thức và kĩ năng chuyên môn về ngành công nghệ sinh học;*

*+ Gia đình chị D có một mảnh vườn nhỏ, có thể tận dụng làm nơi để thực hiện ý tưởng sản xuất, kinh doanh.*

*- Cơ hội bên ngoài:*

*+ Nhiều bạn sinh viên trong trường thích chơi cây cảnh mini nên chị D có lượng khách hàng tương đối dồi dào.*

*+ Khu vực quanh trường chị D chưa có ai kinh doanh mặt hàng cây cảnh mini nên chị D hầu như không có đối thủ cạnh tranh.*

*+ Sự hỗ trợ, giúp đỡ về mặt kĩ thuật của các thầy cô giáo trong trường.*

**Ý tưởng kinh doanh của anh C:**

*- Lợi thế nội tại:*

*+ Anh C có sự hiểu biết về các sản phẩm văn phòng phẩm.*

*+ Do anh C là chuyên viên phòng kinh doanh, nên anh có các mối quan hệ và biết được những đầu mối cung cấp nguồn hàng hóa có chất lượng tốt, giá cả phù hợp.*

*+ Do mở cửa hàng tại nhà, nên anh C có sẵn mặt bằng kinh doanh.*

*- Cơ hội bên ngoài: mới có một trường phổ thông liên cấp được mở ra ở gần nhà anh C*

**d) Tổ chức thực hiện**

| Hoạt động của giáo viên và học sinh | Dự kiến sản phẩm |
|---|---|
| **Giao nhiệm vụ học tập**<br>HS làm việc theo nhóm, tiếp tục đọc và tìm hiểu thông tin ở mục 1 kết hợp với đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi<br>*1/ Ý tưởng kinh doanh của chị D, anh C bắt nguồn từ những lợi thế nội tại và cơ hội bên ngoài nào?*<br>*2/ Theo em, ý tưởng kinh doanh còn có thể nảy sinh từ những nguồn nào khác?*<br>**Thực hiện nhiệm vụ**<br>- Học sinh đọc thông tin.<br>- Học sinh làm việc theo nhóm: Suy nghĩ và trả lời câu hỏi giáo viên đặt ra.<br>**Báo cáo, thảo luận**<br>- Giáo viên gọi một số học sinh đại diện các nhóm đứng lên chia sẻ nội dung tìm hiểu về thông tin sách giáo khoa đưa ra<br>- Các học sinh còn lại tiến hành hoạt động nhận xét và góp ý.<br>**Kết luận, nhận định**<br>- Giáo viên nhận xét bài trả lời của học sinh đã được yêu cầu trình bày và tiến hành nhận xét<br>- Gv nhận xét, đánh giá, chốt vấn đề để làm các yếu tố bên trong và bên ngoài để góp phần tạo nên ý tưởng kinh doanh<br>Gv nhấn mạnh:<br>Việc nắm bắt được yếu tố bên trong và bên ngoài sẽ góp phần giúp các cá nhân tối ưu hóa được ý tưởng kinh doanh. Từ đó có được những ý tưởng kinh doanh phù hợp và có tính khả thi cao. | **1. Khái niệm và tầm quan trọng của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh, các nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh**<br>*b. Nguồn giúp tạo ý tưởng kinh doanh.*<br>- Lợi thế nội tại: xuất phát từ đam mê, hiểu biết, khả năng huy động các nguồn lực,... của chủ thể kinh doanh.<br>- Cơ hội bên ngoài: bắt nguồn từ một nhu cầu mới chưa được đáp ứng, lợi thế cạnh tranh, thuận lợi về vị tri triển khai hay thuận lợi từ một chính sách vĩ mô,... |

**Nội dung 3: Tìm hiểu nội dung: Khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh**

**a) Mục tiêu.** HS nêu được những khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh

**b) Nội dung.** HS làm việc theo nhóm, các nhóm tiếp tục tìm hiểu về câu chuyện kinh doanh của chị D và trả lời câu hỏi trong sách giáo khoa

*1/ Theo em, có những điều kiện thuận lợi nào đối với công việc kinh doanh cây cảnh mi ni của chị D?*

*2/ Dựa trên các tiêu chí: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với chị D trong việc thực hiện cơ hội kinh doanh cây cảnh mi ni, em hãy đánh giá đây có phải là cơ hội tốt không. Vì sao?*

*3/ Việc xác định, đánh giá đó có vai trò thế nào đối với việc ra quyết định kinh doanh của chị D?*

**c) Sản phẩm.**

- Những điều kiện thuận lợi đối với công việc kinh doanh cây cảnh mini của chị D là:

*+ Nhu cầu chơi cây cạnh mini của các bạn sinh viên ngày càng lớn => do đó, hoạt động kinh doanh này có tính bền vững.*

*+ Chị D đã có kiến thức và kĩ năng chuyên môn, gia đình chị D lại có mảnh vườn để chị D thực hiện ý tưởng sản xuất => do đó, hoạt động kinh doanh này có thể duy trì lâu dài.*

*+ Chị D đã có một nguồn vốn nhất định, có kinh nghiệm => do đó, hoạt động kinh doanh này có thể mang lại lợi nhuận cho chị.*

*+ Khu vực xung quanh trường chưa có ai bán mặt hàng cây cảnh mini, chị D hầu như không có đối thủ cạnh tranh => do đó, đây là thời điểm kinh doanh phù hợp.*

Chị D có cơ hội kinh doanh tốt, vì: ý tưởng kinh doanh của chị D có nhiều điểm mạnh và cơ hội hơn so với điểm yếu và thách thức. Cụ thể:

*- Điểm mạnh là chị D đã có lợi thế nội tại về: kĩ năng, chuyên môn; địa bàn sản xuất…*

*- Có nhiều cơ hội thuận lợi từ bên ngoài, như:*

*+ Lượng khách hàng dồi dào, có nhu cầu ngày càng lớn;*

*+ Thị trường ít có đối thủ cạnh tranh;*

*+ Có sự hỗ trợ kĩ thuật từ phía thầy cô.*

*- Một số điểm yếu và thách thức chị D cần lưu ý, như: ý tưởng thiết kế, trang trí các tiểu cảnh; sự xuất hiện của các đối thủ kinh doanh khác…. Tuy nhiên, những điểm yếu và thách thức này không quá lớn, có thể được khắc phục được.*

- Việc xác định, đánh giá về điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức có vai trò quan trọng đối với việc ra quyết định kinh doanh của chị D:

*+ Khi nhận thấy điểm mạnh và cơ hội lớn hơn điểm yếu và thách thức, chị D có thể quyết định thực hiện ý tưởng kinh doanh.*

*+ Ngược lại, khi nhận thấy điểm yếu và thách thức lớn hơn, chị D có thể lựa chọn việc: suy nghĩ, cân nhắc thêm để cải tiến ý tưởng hoặc cũng có thể dừng lại, từ bỏ ý tưởng.*

**d) Tổ chức thực hiện**

| Hoạt động của giáo viên và học sinh | Dự kiến sản phẩm |
|---|---|
| **Giao nhiệm vụ học tập**<br>HS làm việc theo nhóm, các nhóm tiếp tục tìm hiểu về câu chuyện kinh doanh của chị D và trả lời câu hỏi trong sách giáo khoa<br>*1/ Theo em, có những điều kiện thuận lợi nào đối với công việc kinh doanh cây cảnh mi ni của chị D?*<br>*2/ Dựa trên các tiêu chí: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội, thách thức đối với chị D trong việc thực hiện cơ hội kinh doanh cây cảnh mi ni, em hãy đánh giá đây có phải là cơ hội tốt không. Vì sao?*<br>*3/ Việc xác định, đánh giá đó có vai trò thế nào đối với việc ra quyết định kinh doanh của chị D?*<br>**Thực hiện nhiệm vụ**<br>- Học sinh đọc thông tin.<br>- Làm việc theo nhóm, trao đổi và thảo luận để tìm ra được nội dung cho câu trả lời<br>**Báo cáo, thảo luận** | **2. Khái niệm cơ hội kinh doanh và tầm quan trọng của việc xác định, đánh giá các cơ hội kinh doanh**<br>Cơ hội kinh doanh là sự xuất hiện những điều kiện, hoàn cảnh thuận lợi để thực hiện được mục tiêu kinh doanh. Cơ hội kinh doanh có thể xuất hiện từ bên ngoài nhưng cũng có khi do chính chủ thể kinh doanh chủ động tạo ra.<br>Ý tưởng kinh doanh được xác định là cơ hội kinh doanh khi có tính bền vững, đáp ứng được nhu cầu hiện tại và có thể duy trì sản phẩm lâu dài, có tính hấp dẫn khi đảm bảo mang lại lợi nhuận và có tính cơ hội khi thời điểm kinh doanh phù hợp.<br>Chủ kinh doanh cần dựa trên 4 tiêu chí: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội |

| | |
|---|---|
| - Đại diện các nhóm chia sẻ nội dung tìm hiểu về thông tin sách giáo khoa đưa ra và tìm ra nội dung cho câu trả lời<br>- Các học sinh còn lại trong nhóm khác có thể tiến hành hoạt động nhận xét và góp ý.<br>**Kết luận, nhận định**<br>- Giáo viên nhận xét bài trả lời của học sinh đã được yêu cầu trình bày và tiến hành nhận xét<br>- Gv nhận xét, đánh giá, chốt vấn đề để làm nổi bật được khái niệm cơ hội kinh doanh và vai trò của cơ hội kinh doanh<br>Gv nhấn mạnh:<br>Ý tưởng kinh doanh được xác định là cơ hội kinh doanh khi có tính bền vững, đáp ứng được nhu cầu hiện tại và có thể duy trì sản phẩm lâu dài, có tính hấp dẫn khi đảm bảo mang lại lợi nhuận và có tính cơ hội khi thời điểm kinh doanh phù hợp. | và thách thức để đánh giá, khẳng định đây có phải là cơ hội kinh doanh tốt, lấy đó làm cơ sở đề xây dựng kế hoạch phát huy các điểm mạnh, khai thác cơ hội đồng thời khắc phục điểm yếu và vượt qua thách thức đề kinh doanh thành công. |

**Nội dung 4: Tìm hiểu nội dung: Các năng lực cần thiết của người kinh doanh**

**a) Mục tiêu.** HS nêu được các năng lực cần thiết của người kinh doanh

**b) Nội dung.** HS làm việc theo nhóm, các nhóm cùng đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi.

*1/Ông H đã thể hiện những năng lực nào trong kinh doanh?*

*2/ Theo em, người kinh doanh cần có những năng lực nào khác? Vì sao?*

*3/Dựa trên những năng lực cần thiết của người kinh doanh vừa phân tích, em hãy tự nhận xét năng lực kinh doanh của bản thân.*

**Tích hợp quyền con người**

**- Mức độ tích hợp:** *Tích hợp liên hệ ở yêu cầu cần đạt sau:* Chỉ ra năng lực cần thiết của người kinh doanh.

**- Cách thức thực hiện:** Từ việc tìm hiểu các năng lực cần thiết của việc kinh doanh, giáo viên nhấn mạnh tầm quan trọng của việc thực hiện trách nhiệm xã hội của doanh nghiệm nhằm đảm bảo thực hiện các quyền cơ bản của con người như: quyền được bảo đảm an sinh xã hội; quyền lao động; quyền được bảo vệ, chăm sóc sức khỏe, khám bệnh, chữa bệnh; quyền và nghĩa vụ học tập; quyền, nghĩa vụ bảo vệ môi trường, tài nguyên thiên nhiên. HS biết được công dân có quyền tự do kinh doanh, kinh doanh trong những ngành nghề mà pháp luật không cấm. Công dân có quyền tự do lựa chọn ngành nghề, hình thức tổ chức kinh doanh, địa điểm kinh doanh…

**-Tích hợp phòng chống tham nhũng**

**+ Mức độ tích hợp:** Tích hợp liên hệ yêu cầu cần đạt: Chỉ ra được các năng lực cần thiết của người kinh doanh. Xây dựng được ý tưởng kinh doanh dưới dạng bài tập thực hành; phân tích được ý tưởng kinh doanh và năng lực kinh doanh của bản thân

**+ Cách thức thực hiện:** Giáo viên đưa ra tình huống có vấn đề, phân tích tình huống: Phân tích tình huống: Tình huống người kinh doanh thành công nhờ trung thực, trách nhiệm, hoặc thất bại vì gian dối trong việc thực hiện luật bảo vệ môi trường và lãng phí tài nguyên thiên nhiên; sức lao động, tiền bạc ...Từ nội dung này học sinh rút ra được những phẩm chất cần, kiệm (tinh thần trung thực, trách nhiệm, chủ động, sáng tạo trong học tập và lao động - phẩm chất của người kinh doanh

**+ Thông tin :** Năm 1992, sau khi tốt nghiệp Kinh tế địa chất tại Moscow, ông Vượng cưới vợ là bà Thu Hương – mối tình kéo dài trong suốt những năm học đại học tại Nga, rồi cặp vợ chồng trẻ quyết định đến Kharkov, Ukraine sinh sống. Tại đây, câu chuyện khởi nghiệp mì gói huyền thoại của Phạm Nhật Vượng bắt đầu.

Mỳ ăn liền thời đó là món thực phẩm hữu ích, sau khi Liên bang Xô Viết sụp đổ. Sau mỳ gói thương hiệu Mivina là bột canh và các sản phẩm gia vị, đồ ăn nhanh… Chính những gói mỳ ăn liền và các sản phẩm gia vị, thức ăn nhanh đã mang lại cho Phạm Nhật Vượng khối tài sản lớn. Từ 10.000 USD khởi nghiệp vào năm 1992, sau 22 năm, gia tài mà Phạm Nhật Vượng có được lên tới 1,6 tỷ USD – con số mà chỉ 1.092 người trên thế giới với tới được.

**c) Sản phẩm.**

- Những năng lực của ông H:

*+ Năng lực chuyên môn, thể hiện ở việc, ông H đã có kiến thức, kĩ năng và nhiều năm kinh nghiệm trong lĩnh vực sửa chữa ô tô, xe máy.*

*+ Năng lực lãnh đạo, thể hiện qua việc, ông H luôn chủ động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội, vạch ra chiến lược kinh doanh.*

*+ Năng lực quản lí, thể hiện ở việc: ông H đã xây dựng hệ thống quản lí nội bộ công ty chuyên nghiệp, tạo dựng được mối quan hệ rộng rãi với các đối tác, khách hàng và xây dựng được văn hoá công ty.*

*+ Năng lực học tập, tích lũy kiến thức, rèn luyện kĩ năng, thể hiện qua việc: ông đã tự trang bị cho mình những kiến thức, kĩ năng quản trị doanh nghiệp.*

- Những năng lực cần có của người kinh doanh là:

*+ Năng lực lãnh đạo: định hướng chiến lược, năng động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội kinh doanh.*

*+ Năng lực quản lí: tổ chức, thiết lập các mối quan hệ trong kinh doanh,..*

*+ Năng lực chuyên môn: có kiến thức về chuyên môn ngành đang kinh doanh.*

*+ Năng lực học tập, tích luỹ kiến thức, rèn luyện kĩ năng...*

**d) Tổ chức thực hiện**

| Hoạt động của giáo viên và học sinh | Dự kiến sản phẩm |
|---|---|
| **Giao nhiệm vụ học tập**<br>HS làm việc theo nhóm, các nhóm cùng đọc thông tin trong sách giáo khoa đưa ra và trả lời câu hỏi.<br>*1/Ông H đã thể hiện những năng lực nào trong kinh doanh?*<br>*2/ Theo em, người kinh doanh cần có những năng lực nào khác? Vì sao?*<br>*3/Dựa trên những năng lực cần thiết của người kinh doanh vừa phân tích, em hãy tự nhận xét năng lực kinh doanh của bản thân.*<br>**Thực hiện nhiệm vụ**<br>- Học sinh đọc thông tin.<br>- Làm việc theo nhóm, trao đổi và thảo luận để tìm ra được nội dung cho câu trả lời<br>**Báo cáo, thảo luận**<br>- Đại diện các nhóm chia sẻ nội dung tìm hiểu về thông tin sách giáo khoa đưa ra và tìm ra nội dung cho câu trả lời<br>- Các học sinh còn lại trong nhóm khác có thể tiến hành hoạt động nhận xét và góp ý.<br>**Kết luận, nhận định**<br>- Giáo viên nhận xét bài trả lời của học sinh đã được yêu cầu trình bày và tiến hành nhận xét<br>- Gv nhận xét, đánh giá, chốt vấn đề chỉ ra được tầm quan trọng của việc hình thành và hoàn thiện các năng lực kinh doanh<br>Gv nhấn mạnh:<br>Việc xác định đúng các năng lực kinh doanh sẽ giúp cho mỗi cá nhân có thể phát huy tốt lợi thế, điểm mạnh của bản thân từ đó xây dựng chiến lược kinh doanh hợp lý. | **3. Các năng lực cần thiết của người kinh doanh ý kinh doanh**<br>- Năng lực lãnh đạo: định hướng chiến lược, năng động, sáng tạo, nắm bắt cơ hội kinh doanh.<br>- Năng lực quản lí: tổ chức, thiết lập các mối quan hệ trong kinh doanh,...<br>- Năng lực chuyên môn: cỏ kiến thức về chuyên môn ngành đang kinh doanh.<br>- Năng lực học tập, tích luỹ kiến thức, rèn luyện kĩ năng,... |

**3. Hoạt động: Luyện tập**

**Câu 1.** Em đồng tình hay không đồng tình với ý kiến nào sau đây? Vì sao?

**a) Mục tiêu.** HS củng cố kiến thức đã học thông qua thực hành xử lí tình huống cụ thể có liên quan đến nội dung bài học, có ý thức đánh giá các hoạt động kinh doanh của bản thân và người khác một cách phù hợp với lứa tuổi.

**b) Nội dung.** Học sinh làm việc cá nhân, cùng suy nghĩ, đưa ra các ý kiến để lý giải cho từng trường hợp cụ thể

**c) Sản phẩm.**

**- Ý kiến a. Không đồng tình,** vì: một ý tưởng kinh doanh tốt cần phải đảm bảo nhiều tiêu chí, như: (1) có tính mới mẻ, độc đáo, sáng tạo; (2) có tính hữu dụng, đáp ứng được nhu cầu của thị trường; (3) có tính khả thi, có thể thực hiện được; (4) có thể mang lại lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh,… Nếu chỉ dựa trên tiêu chí đáp ứng được nhu cầu của thị trường, mà bỏ qua các tiêu chí khác, thì không thể đánh giá đó là ý tưởng kinh doanh tốt.

**- Ý kiến b. Không đồng tình,** vì: một ý tưởng kinh doanh tốt cần phải đảm bảo nhiều tiêu chí, như: (1) có tính mới mẻ, độc đáo, sáng tạo; (2) có tính hữu dụng, đáp ứng được nhu cầu của thị trường; (3) có tính khả thi, có thể thực hiện được; (4) có thể mang lại lợi nhuận trong hoạt động kinh doanh,… Nếu chỉ dựa trên tiêu chí mang lại lợi nhuận cho doanh nghiệp, mà bỏ qua các tiêu chí khác, thì không thể đánh giá đó là ý tưởng kinh doanh tốt.

**- Ý kiến c. Không đồng tình,** vì: cơ hội kinh doanh có thể xuất hiện từ bên ngoài nhưng cũng có khi do chính chủ thể kinh doanh chủ động tạo ra.

**- Ý kiến d. Không đồng tình,** vì: người chủ kinh doanh cần đánh giá cơ hội kinh doanh dựa trên 4 yếu tố: điểm mạnh, điểm yếu, cơ hội và thách thức trước khi đưa ra quyết định về việc sản xuất, kinh doanh:

+ Khi nhận thấy điểm mạnh và cơ hội lớn hơn điểm yếu và thách thức => đây là cơ hội kinh doanh tốt, cần phải nắm bắt và thực hiện ngay.

+ Ngược lại, khi nhận thấy điểm yếu và thách thức lớn hơn => đây là cơ hội kinh doanh không tốt, cần phải suy nghĩ, cân nhắc thêm để cải tiến ý tưởng hoặc cũng có thể dừng lại, từ bỏ ý tưởng.

**d) Tổ chức thực hiện**

**Giao nhiệm vụ học tập**

Giáo viên tổ chức cho học sinh làm việc cá nhân

Các học sinh cùng suy nghĩ và đưa ra ý kiến của bản thân về từng trường hợp cụ thể

**Thực hiện nhiệm vụ**

- Học sinh cùng nhau làm việc theo theo cá nhân

- Ghi ý kiến của mình vào vở, có thể trao đổi cặp đôi cùng các bạn bên cạnh để hoàn thiện câu trả lời

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên mời từng học sinh đưa ra ý kiến về từng nội dung

**Kết luận, nhận định**

- Giáo viên nhận xét phần trả lời của các học sinh, tổng hợp khái quát để học sinh hiểu được vai trò của việc xây dựng ý tưởng kinh doanh cũng như các năng lực cần thiết để năm bắt được cơ hội kinh doanh.

**Câu 2.** Em hãy thực hành xây dựng một ý tưởng kinh doanh trong một hội chợ giả định do chi đoàn lớp em tổ chức và phân tích với thầy cô và các bạn ý tưởng kinh doanh đó.**?**

a) Mục tiêu. HS vận dụng các kiến thức đã học để tham gia giải quyết các tình huống phát sinh trong thực tế cuộc sống liên quan đến vấn đề kinh doanh.

**b) Nội dung.** HS làm việc theo nhóm, mỗi nhóm thảo luận, suy nghĩ và đưa ra quan điểm cho vấn đề dự kiến đưa ra

**c) Sản phẩm.**

Học sinh có kỹ năng xây dựng ý tưởng kinh doanh cho bản thân, biết đánh giá ý tưởng kinh doanh của người khác.

**d) Tổ chức thực hiện**

**Giao nhiệm vụ học tập**

HS làm việc theo nhóm, mỗi nhóm thảo luận, suy nghĩ và đưa ra quan điểm cho vấn đề dự kiến đưa ra

**Thực hiện nhiệm vụ**

- Học sinh cùng nhau làm việc theo theo nhóm

- Mỗi nhóm thảo luận, suy nghĩ và đưa ra quan điểm cho vấn đề dự kiến đưa ra

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên mời từng học sinh đưa ra ý kiến về từng nội dung

**Kết luận, nhận đinh**

- Giáo viên nhận xét phần trả lời của các học sinh, tổng hợp khái quát để hiểu rõ được những việc học sinh cần làm để có thể xây dựng ý tưởng kinh doanh cho bản thân một cách phù hợp

**Câu 3.** Em hãy cho biết những việc làm sau đây có đóng góp hay ảnh hưởng thế nào đến kết quả kinh doanh.

**a) Mục tiêu.** HS vận dụng các kiến thức đã học để tham gia giải quyết các tình huống phát sinh trong thực tế cuộc sống thấy được tầm quan trọng của vấn đề kinh doanh

**b) Nội dung.** HS làm việc cá nhân, suy nghĩ và đưa ra câu trả lời, có thể trao đổi cặp đôi với bạn xung quang để làm nổi bật vấn đề

**c) Sản phẩm.**

- HS chỉ ra được

**- Trong trường hợp a**, anh K đã xây dựng được ý tưởng kinh doanh tốt, đồng thời xác định được những vấn đề cơ bản của hoạt động sản xuất kinh doanh, cụ thể:

+ Xác định được mặt hàng kinh doanh là Cà phê, phục vụ cho đối tượng khách hàng là các bạn sinh viên.

+ Xác định được cách thức và hoạt động kinh doanh (thể hiện ở việc lựa chọn địa điểm, phong cách trang trí cửa hàng; phương thức kinh doanh vừa kết hợp bán trực tiếp vừa kết hợp bán online,…)

=> Những việc làm này sẽ giúp cho hoạt động kinh doanh của anh K đạt hiệu quả cao, mang lại nguồn doanh thu và lợi nhuận lớn.

**- Trong trường hợp b,** Bác T đã quá vội vàng khi đưa ra quyết định kinh doanh, vì trên thực tế, cơ hội kinh doanh của bác T không tốt, không có nhiều triển vọng. Cụ thể:

+ Bác T có sở trường nấu nướng, đây là điểm mạnh của bác. Tuy nhiên, đối tượng được trải nghiệm những món ăn do bác nấu chủ yếu là người thân trong gia đình; trong khi đó, khi mở quán ăn, đối tượng khách hàng sẽ mở rộng ở nhiều độ tuổi, giới tính, địa phương,… do đó, chưa chắc những món ăn bác nấu sẽ phù hợp với khẩu vị của họ.

+ Hiện tại, trên địa bàn khu phố gần nhà bác T đã có 2 quán ăn bình dân, do đó, đối thủ cạnh tranh của bác T tương đối nhiều, trong khi thị trường hẹp; mặt khác, bác T mới chuyển lên thành phố sinh sống, nên nếu mở quán ăn, thì quán của bác chưa tạo dựng được uy tín, lòng tin đối với khách hàng… => đây cũng là những điểm yếu và thách thức đối với ý tưởng kinh doanh của bác T.

=> Qua việc phân tích, có thể thấy, việc bác T quyết định mở quán cơm mà không quan tâm đến đối thủ cạnh tranh có thể sẽ dẫn tới tình trạng kinh doanh thua lỗ.

**d) Tổ chức thực hiện**

**Chuyển giao nhiệm vụ**

HS làm việc cá nhân, suy nghĩ và đưa ra câu trả lời, có thể trao đổi cặp đôi với bạn xung quang để làm nổi bật vấn đề

**Thực hiện nhiệm vụ**

- Học sinh cùng nhau làm việc theo theo cá nhân

- Ghi ý kiến của mình vào vở, có thể trao đổi cặp đôi cùng các bạn bên cạnh để hoàn thiện câu trả lời

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên mời từng học sinh đưa ra ý kiến về từng nội dung

**Kết luận, nhận đinh**

- Giáo viên nhận xét phần trả lời của các học sinh, tổng hợp khái quát để học sinh hiểu được những việc học sinh cần làm để có thể bước đầu tham gia vào hoạt động kinh doanh phù hợp với lứa tuổi

**Câu 4.** Em có nhận xét gì về năng lực kinh doanh của các chủ thể kinh doanh dưới đây?.

**a) Mục tiêu.** HS vận dụng các kiến thức đã học để tham gia giải quyết các tình huống phát sinh trong thực tế cuộc sống thấy được tầm quan trọng của vấn đề kinh doanh

**b) Nội dung.** HS làm việc cá nhân, suy nghĩ và đưa ra câu trả lời, có thể trao đổi cặp đôi với bạn xung quang để làm nổi bật vấn đề

**c) Sản phẩm.**

- HS chỉ ra được

**- Trường hợp a.** Năng lực kinh doanh của chị T chưa tốt, vì:

+ Chị T chưa xác định được những vấn đề cơ bản trong việc kinh doanh (kinh doanh mặt hàng gì? Phục vụ đối tượng nào? Phương thức kinh doanh như thế nào?...); chưa đề ra được những định hướng chiến lược, ý tưởng riêng cho hoạt động kinh doanh của bản thân… mà chị lại áp dụng một cách máy móc mô hình kinh doanh bánh ngọt của bác T. => Điều này cho thấy chị V thiếu năng lực lãnh đạo.

+ Chị T lựa chọn kinh doanh bánh ngọt là kết quả từ việc chị T đi khảo sát thị trường, không xuất phát từ kiến thức và năng lực chuyên môn của bản thân chị V.

**- Trường hợp b.** Năng lực kinh doanh của bà C chưa tốt, vì: tâm lí e ngại, sợ thua lỗ, thái độ chần chừ, thiếu quyết đoán có thể khiến cho bà C bỏ lỡ nhiều cơ hội thuận lợi cho quá trình kinh doanh.

**d) Tổ chức thực hiện**

**Chuyển giao nhiệm vụ**

HS làm việc cá nhân, suy nghĩ và đưa ra câu trả lời, có thể trao đổi cặp đôi với bạn xung quang để làm nổi bật vấn đề

**Thực hiện nhiệm vụ**

- Học sinh cùng nhau làm việc theo theo cá nhân
- Ghi ý kiến của mình vào vở, có thể trao đổi cặp đôi cùng các bạn bên cạnh để hoàn thiện câu trả lời

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên mời từng học sinh đưa ra ý kiến về từng nội dung

**Kết luận, nhận đinh**

- Giáo viên nhận xét phần trả lời của các học sinh, tổng hợp khái quát để học sinh hiểu được những việc học sinh cần làm để có thể bước đầu tham gia vào hoạt động kinh doanh phù hợp với lứa tuổi

**4. Hoạt động: Vận dụng**

Em hãy sưu tầm và viết bài giới thiệu về một tấm gương doanh nhân thành đạt nhờ có năng lực kinh doanh. Em hãy sưu tầm và viết bài giới thiệu về một tấm gương doanh nhân thành đạt nhờ có năng lực kinh doanh.

**a) Mục tiêu.** HS tự giác áp dụng những điều đã học vào thực tiễn với không gian mới, tình huống mới

**b) Nội dung.** HS làm việc cá nhân tại nhà, suy nghĩ và hoàn thành bài viết theo yêu cầu.

Bài viết là những người có thật, việc thật và có kết quả kinh doanh nổi bật. Qua bài viết cần rút ra cho bản thân những bài học kinh nghiệm

**c) Sản phẩm.**

- Bước đầu có ý thức chuẩn bị nghề nghiệp cũng như ý tưởng kinh doanh cho bản thân một cách phù hợp

**d) Tổ chức thực hiện**

**Chuyển giao nhiệm vụ**

HS làm việc cá nhân tại nhà, suy nghĩ và hoàn thành bài viết theo yêu cầu.

Bài viết là những người có thật, việc thật và có kết quả kinh doanh nổi bật. Qua bài viết cần rút ra cho bản thân những bài học kinh nghiệm

**Thực hiện nhiệm vụ**

- Học sinh làm việc ở nhà, suy nghĩ và hoàn thành nhiệm vụ

**Báo cáo, thảo luận**

- Giáo viên bố trí thời gian để các học sinh có thời gian chia sẻ, trải nghiệm

- Hoặc giáo viên yêu cầu học sinh chia sẻ bài viết của mình qua nhóm lớp để các học sinh khác cùng trao đổi

**Kết luận, nhận định**

- Căn cứ vào các tiêu chí, các yêu cầu đặt ra đưa ra những nhận xét để giúp các học sinh hiểu hơn về vai trò của việc xây dựng các năng lực cần thiết trong kinh doanh