

INTRODUÇÃO AO MUNDO DOS NEGÓCIOS

Fornece informações práticas a alunos de 5ª série sobre a organização e a operação de negócios em um mercado de livre iniciativa. É desenvolvido em sala de aula, através de 5 encontros semanais de 45 minutos. Este programa é apresentado por orientadores voluntários com vivência de negócios treinados pela Junior Achievement.

Objetivos

- Complementar o currículo básico com habilidades e conceitos relacionados ao mundo dos negócios.
- Desenvolver a consciência do aluno sobre a operação e as responsabilidades num sistema de livre iniciativa.
- Auxiliar os alunos a compreender a importância da educação e a necessidade de freqüentar a escola, bem como oferecer oportunidades de aprendizado sobre carreiras.

Conteúdo

Atividade	Objetivos de aprendizado	Conceitos e Habilidades
Organização	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as formas mais comuns de organização de uma empresa.• Dar exemplos de recursos necessários ao iniciar um negócio.	Plano de negócio Empresário Sociedade por cotas (limitada) Sociedade anônima
Administração e Carreiras	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as decisões típicas de um empresário.• Listar qualidades desejáveis em um empregado.• Reconhecer os passos necessários para conseguir um emprego.	Emprego Administração Carreira Tomada de decisões Simulação de entrevista
Produção	<ul style="list-style-type: none">• Comparar métodos de produção unitária e em série.• Descrever como trabalhadores compartilham as responsabilidades para produzir produtos.• Reconhecer a importância da produtividade	Produção Produção unitária Produção em série Produtividade Linha de montagem Trabalho em equipe
Marketing	<ul style="list-style-type: none">• Identificar as atividades relacionadas a Marketing.• Explicar porque as empresas fazem propaganda	Marketing Produto Consumidor Preço Propaganda Criação de propagandas
Venda Pessoal	<ul style="list-style-type: none">• Descrever as etapas de uma apresentação de vendas.• Desenvolver uma apresentação de venda para um produto.	Venda pessoal Simulação de vendas

Materiais

O aluno recebe quatro jornais empresariais e certificado de participação ao final do programa.

Técnicas

Os conceitos são passados através de discussões orientadas, exercícios escritos, trabalho em grupo, simulações e jogos, proporcionando um ambiente agradável para aprendizagem.