

**MINISTRIA E ARSIMIT DHE E SHKENCËS**

**BYROJA E ZHVILLIMIT TË ARSIMIT**



**Programi mësimor**

# **Inovacionet dhe sipërmarrësia për klasën VII, VIII ose IX**

- Lëndën e lirë zgjedhore nxënësit mund ta zgjedhin në klasën e 7-të në vitin shkollor 2024/25, në vitin shkollor 2025/26 lënda zgjedhore u ofrohet nxënësve të klasës së 7-të dhe të klasës së 8-të dhe nga viti shkollor 2026/ 27 mund ta zgjidhin nxënësit nga klasa e 7-të deri në klasën e 9-të.

**Shkup, 2024**

## LIDHSHMËRIA ME STANDARDET KOMBËTARE

Programi mësimor përfshin kompetencat përkatëse nga këto fusha: VII. Teknika, teknologjia dhe sipërmarrësia.

Nxënësi/nxënësjë është në gjendje të:

VII-A.1	të lidhin njohuritë nga shkencat me zbatimin e tyre në teknikë dhe teknologji dhe me jetën e përditshme;
VII-A.2	të shpjegojë nevojën për inovacion për zhvillimin e shoqërisë;
VII-A.3	të shpjegojë sesi sistemet/produktet e avancuara teknike dhe teknologjike përmirësojnë jetën e përditshme të njerëzve;
VII-A.4	të krijojë ide dhe për të projektuar aktivitete që çojnë në produkte dhe/ose shërbime;
VII-A.5	të iniciojë projekte të thjeshta me vlerë kulturore, sociale ose tregtare, të planifikojë zbatimin e tyre, duke marrë parasysh burimet e nevojshme dhe rreziqet e mundshme, dhe të shkruajë një raport mbi zbatimin;
VII-A.6	të zhvillojë një plan për të bërë një produkt me vlerë të dobishme, të prodhojë produktin duke përdorur materiale, mjete dhe procedura të përshtatshme dhe të kontrollojë funksionalitetin e tij;
VII-A.7	të përcaktojë çmimin e produkteve, duke përfshirë fitimet, kostot dhe detyrimet;
VII-A.8	të hartojë dhe zbatojë një fushatë reklamuese për një produkt të caktuar, duke përdorur një logo, slogan, prezantim, faqe interneti, etj.;
VII-A.9	të marrë pjesë aktive në punën e ekipit sipas rregullave të miratuara më parë dhe me respekt të vazhdueshëm për rolin dhe kontributin e të gjithë anëtarëve të ekipit;
VII-A.10	të shpjegojë rëndësinë e sipërmarrjes në zhvillimin e ekonomisë komunitare;
VII-A.11	të marrë vendim për arsimim të mëtejshëm bazuar në interesat, aftësitë dhe mundësitë e veta, duke marrë parasysh nevojat e tregut të punës;
VII-A.13	të planifikojë në mënyrë racionale dhe ekonomike për të shpërndarë dhe/ose shpenzuar paratë që ka në dispozicion;

Nxënësi/nxënësja kupton dhe pranon se:

VII-B.1	risitë dhe sipërmarrja janë të rëndësishme për zhvillimin ekonomik të shoqërisë dhe për përmirësimin e gjendjes sociale dhe financiare të individit dhe të komunitetit;
VII-B.2	idetë e suksesshme që çojnë në përfitime personale, sociale dhe financiare janë rezultat i kreativitetit, iniciativës, përkushtimit dhe këmbënguljes;
VII-B.3	iniciativa është një kusht thelbësor për të bërë ndryshime në jetën personale dhe jetën në komunitet, dhe suksesi i ndryshimeve lidhet me përballimin e sfidave dhe/ose marrjen e rreziqeve;
VII-B.4	etika e punës, ndjeshmëria kulturore dhe qëndrimi ndaj të tjerëve janë të rëndësishme për krijimin dhe ruajtjen e një klime pozitive pune;
VII-B.5	burimet nuk janë të pakufizuara dhe duhet të përdoren me përgjegjësi.

Programi mësimor përfshin kompetencat përkatëse nga këto fusha të Standardeve Kombëtare: I. Njohuri gjuhësore, III. Matematika dhe shkencat natyrore, IV. Shkrim-leximi digjital dhe V. Zhvillimi personal dhe social

Nxënësi/nxënësja di dhe/ose mund:

I-A.1	të shprehë dhe përcjellë mendimet, ndjenjat, informacionet dhe qëndrimet e tij në situata të ndryshme komunikimi, përmes mediave të ndryshme dhe për qëllime të ndryshme;
I-A.2	të njohë dhe të përdorë forma të ndryshme të të shprehurit me shkrim: letrare (poemë, tregim, prezantim/fjalim, ese letrare, ditar etj.) dhe joletrare (ese tematike, raport, kërkesë, njoftim, reklamë etj.);
I-A.3	të udhëheqë një dialog kritik dhe konstruktiv, duke i shprehur pikëpamjet e tij në mënyrë argumentuese;
I-A.5	të përgatisë dhe të mbajë një fjalim me përmbajtje të ndryshme dhe për qëllime të ndryshme, duke marrë parasysh audiencën (mosha dhe diversiteti etnik/kulturor);

I-A.10	të kuptojë përmbajtjet e paraqitura vizualisht (diagrame, tabela dhe grafikë, ilustrime, animacione etj.): të jetë në gjendje të veçojë, analizojë, vlerësojë dhe përmbledhë përmbajtjet e paraqitura vizualisht dhe t'i shpjegojë ato (me shkrim dhe me gojë);
I-A.12	të përdor informacione nga burime dhe media të ndryshme dhe t'i qasen në mënyrë kritike, duke marrë parasysh burimin, kontekstin, qëllimin dhe besueshmërinë e informacionit të paraqitur;
III-A.3	të shqyrtojë një ulje ose rritje në përqindje, duke përfshirë probleme të thjeshta që lidhen me financat personale ose familjare (p.sh. interesi, zbritja, fitimi, humbja dhe taksat);
III-A.23	të interpretojë tabela, grafikë dhe diagrame, të krahasojë rezultatet dhe të nxjerrë përfundime në lidhje me korrektësinë e hipotezës së vendosur;
III-A.25	vendos se si të kontrolloni rezultatet dhe mendoni nëse përgjigja është e arsyeshme në kontekstin e problemit;
III-A.26	të vlerësojë efikasitetin e qasjeve të ndryshme për zgjidhjen e problemeve dhe për të përmirësuar procedurën e zgjidhjes;
III-A.27	të përdorë aplikacione matematikore për të zgjidhur situata të ndryshme problemore dhe për të kontrolluar njohuritë;
III-A.29	të marrë në konsideratë dhe përzgjedhë ide, të vëzhgojë, të parashikojë dhe të vendosë supozime (hipoteza), të mbledhë dhe vlerësojë provat, të kontrollojë parashikimet, të planifikojë, organizojë dhe të kryejë kërkime, të regjistrojë, përpunojë, analizojë dhe prezantojë rezultatet, të vlerësojë dhe diskutojë përfundimet;
III-A.33	të hetojë dhe diskutojë ndikimin e shkencës, teknologjisë dhe aktiviteteve njerëzore në mjedis;
III-A.51	të shpjegojë ndërveprimin midis njeriut dhe mjedisit dhe të identifikojë ndikimet pozitive dhe negative të njeriut në mjedis;
III-A.52	të kuptojë kuptimin dhe nevojën për zhvillim të qëndrueshëm dhe të analizojë në mënyrë kritike situatat në të cilat ka konflikt interesi ndërmjet nevojës për zhvillim ekonomik-teknologjik dhe mbrojtjes së mjedisit;
III-A.53	të analizojë marrëdhëniet ndërmjet sistemeve ekologjike, sociale dhe ekonomike nga niveli lokal në atë global;
IV-A.4	në bashkëpunim me të tjerët për të analizuar një problem, për të zhvilluar një ide dhe një plan për kërkimin dhe zgjidhjen e tij dhe për të planifikuar kur dhe për çfarë të përdoret TIK;
IV-A.5	të përcaktojë se çfarë informacioni ka nevojë për të, të gjejë, të zgjedhë dhe të shkarkojë të dhëna, informacione dhe përmbajtje digjitale dhe të vlerësojë rëndësinë e tyre në lidhje me nevojën specifike dhe besueshmërinë e burimit;
IV-A.6	të zgjedhë dhe të përdorë mjete të ndryshme për përpunimin e të dhënave, të analizojë të dhënat dhe t'i prezantojë ato në mënyra të ndryshme, duke respektuar rregullat e përdorimit;
IV-A.8	të përdor përmbajtjen digjitale, rrjetet edukative dhe sociale dhe retë digjitale në mënyrë të sigurt dhe të përgjegjshme;

V-A.4	të vlerësojë aftësitë dhe arritjet e veta (duke përfshirë pikat e forta dhe të dobëta) dhe në bazë të tyre të përcaktojë prioritetet që do të mundësojnë zhvillimin dhe avancimin e tij/saj;
V-A.8	të organizojë kohën e tij/saj në atë mënyrë që t'i mundësojë atij/asaj të arrijë në mënyrë efikase dhe efektive qëllimet e përcaktuara dhe të kënaqë nevojat e veta;
V-A.9	të parashikojë pasojat e veprimeve të tij dhe të veprimeve të të tjerëve për veten dhe për të tjerët;
V-A.10	të zbatojë parimet etike kur vlerëson të drejtën dhe të gabuarën në veprimet e veta dhe të të tjerëve dhe të shfaqë tipare të virtytshme të karakterit (siç janë: ndershmëria, drejtësia, respekti, durimi, kujdesi, mirësjellja, mirënjohja, vendosmëria, guximi dhe vetëdisiplina);
V-A.11	të veprojë në mënyrë të pavarur, me vetëdije të plotë se kujt, kur dhe si mund të kërkojë ndihmë;
V-A.15	të bashkëpunojë me të tjerët në arritjen e qëllimeve të përbashkëta, duke ndarë pikëpamjet dhe nevojat e veta me të tjerët dhe duke marrë parasysh pikëpamjet dhe nevojat e të tjerëve;
V-A.18	të hetojë, të bëjë pyetje përkatëse në mënyrë që të zbulojë problemet, të analizojë dhe vlerësojë informacionin dhe sugjerimet dhe të kontrollojë supozimet;
V-A.19	të bëjë sugjerime, të shqyrtojë mundësi të ndryshme dhe të parashikojë pasojat për të nxjerrë përfundime dhe për të marrë vendime racionale.

Nxënësi/nxënësja kupton dhe pranon se:

I-B.2	përdorimi i gjuhës në kontekste dhe mjedise të ndryshme dhe në forma të ndryshme mundëson komunikim dhe ndërveprim efektiv (duke pasur gjithmonë parasysh se me kë bëhet komunikimi);
I-B.4	përmbajtja dhe mënyra e të shprehurit të mendimit mund të kontribuojë në ruajtjen dhe përmirësimin e komunikimit, por edhe të shkaktojë keqkuptime dhe konflikte;
III-B.2	njohuritë e matematikës gjen zbatim në shumë fusha të jetës së përditshme;
III-B.3	njohuritë e matematikës janë të nevojshme për marrjen e njohurive nga lëndët dhe disiplinat e tjera shkencore;
III-B.6	burimet natyrore të Tokës janë të kufizuara dhe përdorimi i papërgjegjshëm i tyre ka pasojat për cilësinë e jetës;
III-B.7	ngrohja globale çon në fatkeqësi natyrore me pasojat për botën e gjallë dhe jo të gjallë të të gjithë planetit;
III-B.8	çdo individ është përgjegjës për ruajtjen e mjedisit natyror në mjedisin e afërt dhe më gjerë dhe se duhet të zhvillojë ndërgjegjësimin mjedisor dhe të veprojë në drejtim të mbrojtjes dhe qëndrueshmërisë së mjedisit;

IV-B.1	shkrim-leximi digjital është i nevojshëm për jetën e përditshme – lehtëson mësimin, jetën dhe punën, kontribuon në zgjerimin e komunikimit, kreativitetit dhe inovacionit, ofron mundësi të ndryshme për argëtim;
IV-B.2	përdorimi i papërgjegjshëm dhe jo i duhur i TIK-ut ka pasoja dhe mund të sjellë rreziqe për individin ose shoqërinë;
IV-B.3	Potencialet e TIK-ut do të rriten dhe duhet të monitorohen dhe përdoren, por gjithashtu duhet të ketë një qëndrim kritik ndaj besueshmërisë, konfidencialitetit dhe ndikimit të të dhënave dhe informacioneve që disponohen përmes pajisjeve digjitale;
IV-B.4	në hapësirën digjitale është e rëndësishme të sigurohet mbrojtja e identitetit, privatësisë dhe sigurisë emocionale, të mos përdoret gjuha e urrejtjes dhe dhuna kibernetike dhe të respektohen rregullat dhe normat e komunikimit në komunitetet digjitale;
IV-B.5	informacioni i disponueshëm në hapësirën digjitale duhet të përdoret në mënyrë etike, sipas rregullave të përcaktuara dhe për të mirën e njerëzve;
V-B.4	çdo veprim që ai ndërmer ka pasoja për të dhe/ose për mjedisin e tij/saj;
V-B.6	suksesi në jetë në masë të madhe varet nga qëllimet që ai i vendos vetes, dhe efikasiteti dhe efektiviteti në arritjen e qëllimeve të vendosura në masë të madhe varet nga mënyra se si ai i planifikon aktivitetet e tij dhe organizon kohën e tij.

## REZULTATET NGA MËSIMI

### Tema 1. Perspektiva sipërmarrëse

#### *Njohuri /shkathtësi:*

- Të bëjë dallimin ndërmjet krijimtarisë, inovacionit dhe shpikjes.
- Identifikon sipërmarrësin dhe sipërmarrjen.
- Përshkruan stilin e jetës dhe karrierën sipërmarrëse.
- Identifikon sipërmarrësin si kërkues të mundësive dhe zgjidhës të problemeve.
- Shpjegon faktorët që nxisin rritjen e sipërmarrjes.
- Përshkruan procesin e sipërmarrjes.
- Përdor mjete dhe teknika për të zgjidhur problemet, për të krijuar ide dhe për të bërë zgjedhje të karrierës.

#### *Qëndrime/vlera:*

- Pranon se inovacioni dhe sipërmarrja janë të rëndësishme për zhvillimin ekonomik.
- Beson se sipërmarrja është një zgjedhje e qëndrueshme karriere.

**Përmbajtjet (dhe nocionet) dhe numri i orëve**

**Shembuj të aktiviteteve:**

- **Kreativiteti, inovacioni dhe shpikja** (kreativiteti, inovacioni, shpikja, produkti, shërbimi)  
numri i orëve: 2

- Nxënësve u jepet një fletë pune ku renditen nocione në lidhje me përkufizimin e termave KRIJIMIT, INOVACION dhe INVENTOR. Nxënësit duhet të përputhin termat me pohimet e sakta. Kjo është:
- KREATIVITETI - Aftësia për të krijuar ide që mund të përdoren në zgjidhjen e problemeve, vërejtjen dhe krijimin e mundësive.
- INOVACIONI - Një ndryshim që i shton vlerë një produkti, shërbimi ose procesi ekzistues.
- Shpikje - Një produkt, shërbim ose proces krejtësisht i ri që, megjithëse bazohet në ide dhe produkte që janë shfaqur më parë, përfaqëson një zgjidhje të re për një problem të caktuar.
- Nëpërmjet teknikës së brainstorming, nxënësit japin shembuj të krijimtarisë, inovacionit dhe shpikjes.
- Nxënësit ndjekin një prezantim vizual me shembuj të zgjidhjeve kreative për produkte ose shërbime të caktuara (për shembull, një nga ushqimet e ngrira më të njohura në botë – akullorja në shkop, u shpik nga një fëmijë 11-vjeçar, etj. ). Nxënësit në grup diskutojnë se çfarë ishte më interesante për ta ose çfarë informacioni të ri mësuan gjatë mësimit.
- Nxënësit ndahen në dy grupe. Grupi i parë hulumton për disa novatorë që mësuesi do të tregojë, dhe grupi i dytë duhet të hetojë për risitë e tyre. Në një hamer, ose nëse ka kushte mund të jetë edhe në formë digjitale (për shembull në Canva), nxënësit paraqesin grafikisht atë që kanë hulumtuar rreth novatorëve dhe risitë e tyre. Për të ndihmuar, nxënësve mund t'u jepen paraprakisht fotografi të novatorëve dhe inovacioneve. Nxënësit e varin kërkimin e tyre në mur ose, nëse është në formë digjitale, e prezantojnë nga pajisja në të cilën është bërë kërkimi (kompjuter personal, laptop, tablet). Më pas nxënësit shohin hulumtimin e bërë nga shokët e tyre të klasës. Në fund, ata zhvillojnë një diskutim duke iu përgjigjur pyetjeve: Çfarë kanë të përbashkët novatorët dhe risitë e tyre? Si lidheshin apo ndikuan me njëri-tjetrin novatorët dhe risitë që ata hulumtuan? Çfarë problemi zgjidh inovacioni? etj.

- **Sipërmarrësi si kërkues i mundësive dhe zgjidhës i problemeve**

- Nëpërmjet brainstorming-ut (mund të përdorni Mentimeter, Kahoot, Google Forms, MS Forms etj.) nxënësit i përgjigjen pyetjes: Çfarë e karakterizon një sipërmarrës të suksesshëm? Përmes diskutimit, nxënësit zhvillojnë një profil të një sipërmarrësi të suksesshëm. Nxënësit përpiqen ta lidhin sipërmarrësin me problemin që zgjidh zgjidhja e tij/saj dhe me kënaqësinë e klientit.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mënyra e jetesës dhe karriera sipërmarrëse</b> (sipërmarrja, sipërmarrësi, mundësia, zgjidhja e problemeve, karriera, mjedisi sipërmarrës) numri i orëve: 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit kanë një mysafir - sipërmarrës (p.sh. prind/kujdestar - biznesmen ose përfaqësues nga komuniteti lokal). Përpara vizitës së mysafirit, nxënësit përgatisin pyetje (të paktën 10) që do t'i bënin sipërmarrësit në mënyrë që të njihen me mënyrën sipërmarrëse të jetës dhe karrierës, d.m.th. për avantazhet dhe sfidat me të cilat përballet sipërmarrësi si kërkues i mundësive dhe mundësive dhe një zgjidhës problemi në një kontekst real (p.sh. Çfarë ju shtyu të zgjidhni rrugën e sipërmarrjes? Çfarë problemi keni identifikuar dhe si? A keni menduar për një kohë të gjatë se si mund ta zgjidhni atë problem? Çfarë bëtë për të zgjidhur atë problem ? etj.)</li> <li>• Nxënësit individualisht supozojnë se do të dëshironin të ishin sipërmarrës. Në një fletë letre (ose në një kompjuter personal, laptop, tablet) ata u përgjigjen pyetjeve të mëposhtme: Çfarë problemesh mund të zgjidhnin produktet ose shërbimet e tyre për të mirën e të gjithëve?; Çfarë ndryshimi duan të shohin në komunitetin lokal apo në shoqëri nëpërmjet produkteve/shërbimeve të tyre? Ata ua paraqesin përgjigjet shokëve të klasës.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Faktorët që nxisin rritjen e sipërmarrjes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Procesi i sipërmarrjes</b> (faktorët, procesi i sipërmarrjes) numri i orëve: 2</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit lexojnë një artikull për një person që u bë një sipërmarrës i suksesshëm në një fushë krejtësisht të ndryshme të ekspertizës. Për shembull, kompania e ushqimit të shpejtë KFC (Kentucky Fried Chicken) u themelua nga koloneli në pension Harland Sanders. Nëpërmjet diskutimit, nxënësit identifikojnë faktorët që nxisin rritjen e sipërmarrjes: <ul style="list-style-type: none"> <li>- papunësia ose papunësia;</li> <li>- eksitim dhe argëtimin e krijimit të diçkaje të re;</li> <li>- pensioni dhe jetëgjatësia më e gjatë (edhe pas daljes në pension shumica e njerëzve duan të punojnë dhe të jenë aktivë);</li> <li>- rritja e ndërgjegjësimit se sipërmarrja është një zgjedhje e qëndrueshme karriere;</li> <li>- sipërmarrja si një opsion për të zgjidhur një problem.</li> </ul> </li> <li>• Nxënësit në grup vizatojnë procesin e sipërmarrjes, të ashtuquajturit "orë sipërmarrëse". Duke përdorur njohuritë e marra nga aktivitetet e mëparshme, ata rendisin të gjithë elementët që përbëjnë procesin e sipërmarrjes: sipërmarrësi, idetë, kërkimi i mundësive, modeli i biznesit, start-up, financa, produkti/shërbimet, klientët d.m.th. konsumatorët, burimet njerëzore, menaxhmenti, marketingu. Më pas nxënësit diskutojnë për secilin element veç e veç, duke shpjeguar rolin e secilit veç e veç dhe korrelacionin e tij me elementë të tjerë për realizimin me sukses të procesit të sipërmarrjes. Theksi vihet edhe te mjedisi në të cilin funksionon procesi sipërmarrës dhe ndikimi në të.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Si e përkufizojmë suksesin në biznes - përgjegjësitë etike dhe</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësve, të ndarë në grupe të vogla, u jepet një detyrë shtëpie për të shkruar një ese me temë "Fuqia e sipërmarrjes: Histori të famshme suksesi". Nxënësit hulumtojnë sipërmarrësit e</li> </ul>



<p><b>korporative të sipërmarrësit (bërja e një fitimi kundrejt përgjegjësive sociale të biznesit)</b> (suksesi, fitimi, përgjegjësia sociale, arsyetimi etik dhe reflektimi) numri i orëve: 2</p>	<p>suksesshëm dhe ndikimin që ata bënë në botën e biznesit dhe lanë gjurmë në botë në përgjithësi (për shembull: Elon Musk, Francois Bettencourt Meyer, Steve Jobs, Richard Brunson, Oprah Winfrey, Rihanna, Mate Rimac, etj.) . Ata i prezantojnë esetë në klasë para shokëve të klasës. Më pas ata drejtojnë një diskutim mbi temën e caktuar dhe nxjerrin një përfundim në lidhje me realizimin e një fitimi kundrejt përgjegjësive sociale të biznesit.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Nxënësit diskutojnë në dyshe duke iu përgjigjur pyetjes: Çfarë është më e rëndësishme: fitimi apo përgjegjësia sociale? Në të njëjtën kohë, nxënësit japin shembuj të kompanive që janë të suksesshme, por që njihen edhe si përgjegjëse shoqërore, duke shpjeguar se çfarë i bën ata përgjegjës social (p.sh. aplikimi i aktiviteteve dhe investimi në mbrojtjen e mjedisit, kontributi në zhvillimin e qëndrueshëm, reduktimi i mbetjeve, përdorimi racional i burimeve, etj., investimi në burimet e rinovueshme të energjisë, etj.)</li> </ul>
<p><b>Tema 2. Idetë dhe mundësitë</b></p>	
<p><b>Njohuri /shkathtësi:</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Njeh mundësitë e biznesit lokal, rajonal dhe global.</li> <li>Identifikon burimet e mundësive të mundshme në industri të ndryshme.</li> <li>Identifikon mënyrat për të hulumtuar nevojat e konsumatorëve.</li> <li>Përshkruan pasojat mjedisore, ekonomike dhe sociale të biznesit nga këndvështrimi i mbrojtjes së mjedisit (zhvillimi i qëndrueshëm).</li> <li>Shpjegon se çfarë po bëjnë qeveritë kombëtare për të arritur qëllimet e zhvillimit të qëndrueshëm dhe çfarë veprimesh po ndërmerren për të adresuar ndryshimet klimatike.</li> </ul>	
<p><b>Qëndrime/vlera:</b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>beson se mundësitë e biznesit janë përtej kufijve të tij.</li> <li>pranon se duhet të marrë vendime etike dhe të qëndrueshme.</li> <li>vlerëson rolin që luajnë qeveritë kombëtare në arritjen e objektivave të zhvillimit të qëndrueshëm.</li> </ul>	
<p><b>Përmbajtjet (dhe nocionet) dhe numri i orëve</b></p>	<p><b>Shembuj të aktiviteteve:</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Sipërmarrja në botë</b> (biznesi, globalizimi) numri i orëve: 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nxënësve u jepet detyra në grupe të vogla ose në dyshe të hulumtojnë në internet për një kompani, produktet/shërbimet e së cilës janë të njohura jashtë vendit në të cilin janë prodhuar për herë të parë. Për shembull, kafenetë amerikane Starbucks (Starbucks), kafetë dhe shërbimi special i të cilave tani janë shpërndarë gjerësisht në botë, dhe gjithçka filloi me idenë "sa bukur do të ishte të ulesh në një kafene në Evropë dhe të pish kafe të mrekullueshme". Pas një prezantimi</li> </ul>

	<p>të detyrës së përfunduar, nxënësit shkruajnë në një fletë mundësitë që ofron sipërmarrja në një kuadër më të gjerë (jo vetëm në nivel lokal). Për shembull:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bota e sipërmarrjes hap dyert për secilin prej nesh për të parë përtej kufijve tanë dhe për të eksploruar mundësitë në mbarë botën.</li> <li>- Njerëzit lidhen dhe diskutojnë ide, probleme, sfida dhe zgjidhje të mundshme. Kjo lidhje me njerëzit e tjerë mbështet shkëmbimin e ideve dhe është thelbësore për nxitjen e kreativitetit dhe inovacionit.</li> <li>- Me ndihmën e internetit, njerëzit u ndërgjegjësovan më shumë për ngjarjet në botë, qoftë në fushën e shkencës, biznesit, ekonomisë etj. Kështu, dikush mund të jetojë në një vend dhe të zgjidhë një problem në një tjetër...</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Hulumtimi i mundësive të mundshme të biznesit</b> (ideja e biznesit, mundësia, nevoja, kërkesa, justifikimi) numri i orëve: 3</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit në dyshe kryejnë një anketë mes shokëve të klasës së tyre ose të klasave të tjera të shkollës (ata vendosin). Pyetjet nga anketa kanë të bëjnë me ndonjë problem që duhet të zgjidhet në shkollë, pra dhe në komunitetin lokal. Për shembull, Si të pakësohen mbeturinat e shisheve plastike në shkollë?; Si mund të kursejë shkolla në konsumin e energjisë elektrike? etj. Pas përfundimit të anketës, nxënësit prezantojnë rezultatet e anketës, d.m.th se cili problem kërkuan më shumë të zgjidhej të anketuarit. Pastaj ata zhvillojnë një diskutim rreth mundësive të mundshme të biznesit në lidhje me zgjidhjen e problemit të veçantë në shkollën e tyre.</li> <li>• Nxënësve u prezantohet një rast studimor. Për shembull, supozoni se ata kanë një ide për të hapur një ëmbëltore në lagjen ku jetojnë. Në pastičeri u pëlqen të shesin akullore me shije unike. Ndër të tjera, akullore pa laktozë për fëmijët intolerantë ndaj laktozës. Nxënësit ndahen në dy grupe. Grupi i parë duhet të mendojë dhe diskutojë ndërmjet tyre nevojën e hapjes së një pastičerie të tillë (p.sh. sa fëmijë jetojnë në atë mjedis, si konsumatorë të mundshëm; mosha e fëmijëve, sa prej fëmijëve janë intolerantë ndaj laktozës sepse ai proces i prodhimit do të ishte më e shtrenjtë, etj.).</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Mundësitë dhe mundësitë sociale për mbrojtjen e mjedisit</b> (të menduarit etik dhe të qëndrueshëm, pasojat, zhvillimi i qëndrueshëm, qëllimet e zhvillimit të qëndrueshëm, përgjegjësia sociale) numri i orëve: 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit imagjinojnë një rast studimi - ata filluan biznesin e tyre. Nxënësve në dyshe u jepen disa skenarë të ndryshëm të cilët ata i analizojnë dhe diskutojnë. Më pas ata duhet të përcaktojnë se çfarë veprimi do të rekomandonin së bashku me të gjitha pasojat e mundshme të vendimit të tyre - të mira dhe të këqija. Nxënësit regjistrojnë veprimet e tyre dhe pasojat e mundshme në kontekstin e dhënë. SKENARI tregohet në kolonat e një tablele; ÇFARË DO TË BËJË? ; PASOJAT POTENCIALE TË AKTIVITETIT MIJA</li> <li>• Për shembull, një skenar mund të jetë:</li> </ul>

- **SKENAR - Ju jeni pronar i një restoranti.** A do të përdornit paketimin e një përdorimi, jo të biodegradueshëm për paketimin tuaj të ushqimit për të kursyer kostot, apo do të investonit në paketim ekologjik që është në përputhje me angazhimin tuaj për zhvillim të qëndrueshëm?
- **Çka do të të kishe bërë?**
- Për produktet e mia (ushqimi), do të përdorja ambalazhe të bëra nga materiale miqësore me mjedisin që mund të riciklohen dhe të degradohen.
- **PASOJAT POTENCIALE TË AKTIVITETEVE TË MIJA** - Ndoshta kostot do të ishin më të larta, por megjithatë në një mënyrë të tillë mbetjet do të ishin të biodegradueshme dhe mjedisi nuk do të ndotej.
- Pas përfundimit të detyrës, nxënësit analizojnë pasojat e mundshme në drejtim të marrjes së vendimeve të tyre duke iu përgjigjur pyetjeve të mëposhtme:
- A e patë të vështirë të zgjidhni midis marrjes së vendimeve që çojnë në sukses financiar dhe vendimeve që mendoni se janë etike? Shpjegoni pse.
- Si mund t'i përgjigjeni një sipërmarrësi konkurrues që merr vendime joetike?
- Cili është mendimi juaj për rëndësinë e marrjes së vendimeve etike si sipërmarrës?
- Imagjinoni që pas dhjetë vitesh keni hapur biznesin tuaj. A mendoni se vendimmarrja juaj etike do të ishte e njëjtë me vendimet që keni marrë në këtë aktivitet? Shpjegoni pse.
- Nxënësit shikojnë një video prezantim rreth veprimeve që po ndërmerren në mbarë botën për t'u marrë me ndryshimet klimatike. Më pas zhvillohet një diskutim se çfarë mund të bëjnë qeveritë në mbarë botën për të kapërcyer pasojat e këtyre ndryshimeve dhe në të njëjtën kohë për të arritur qëllimet e zhvillimit të qëndrueshëm. Për shembull, rritja e ndërgjegjësimit, zgjidhjet ligjore, urdhërimi i kompanive për të qenë transparente në zgjidhjen e problemeve në mjedisin ku veprojnë/punojnë etj.

### Tema 3. Në aksion – Krijimi i vlerave

#### ***Njohuritë/shkathtësitë:***

- Liston faktorët bazë të prodhimit.
- Bën dallimin ndërmjet aktiviteteve prodhuese dhe shërbyese.
- Jep shembuj të produkteve dhe shërbimeve inovative.
- Përcakton prioritetet, synimet afatgjata, afatmesme dhe afatshkurtra.
- Krijon një koncept/model të thjeshtë biznesi.
- Identifikon sfidat e marrjes së një vendimi për shkak të formave të ndryshme të pasigurisë dhe rreziqeve që lidhen me të.

- Njeh potencialin e një ideje për të krijuar vlerë.

#### **Qëndrimet/vlerat:**

- Kupton se për një biznes të suksesshëm është e rëndësishme të planifikosh mirë.
- Pranon se për të krijuar njëfarë vlere është e nevojshme të përdoren burimet (koha, financat, teknologjia, njohuritë, etj.).
- beson se iniciativa është një kusht thelbësor për të bërë ndryshime në jetën personale dhe në komunitet.

#### **Përmbajtjet (dhe termet) si dhe numri i orëve**

- **Proceset e prodhimit dhe shërbimit**
- **Faktorët e prodhimit**  
(proceset e prodhimit - teknologjia, proceset e shërbimit, toka, puna, kapitali, sipërmarrësi, sipërmarrja)  
numri i orëve: 3

#### **Shembujt e aktiviteteve:**

- Nxënësit diskutojnë mbi temën “Prodhimi i çokollatës kundrejt shërbimeve ligjore”. Nëpërmjet diskutimit dhe stuhisë së ideve, ata rendisin procese të ndryshme prodhimi dhe shërbimi, si dhe dallimet midis tyre.
- Nxënësit shikojnë një film, “Horor” ose “ Çarli dhe fabrika e çokollatave”, që përfshin një fabrikë ose prodhimin e një malli ose shërbimi të një lloji. Pas shikimit të filmit, nxënësit diskutojnë në grupe se si tregohen faktorët e prodhimit në film. Për shembull, nëse ata po shikojnë “Horor” Monsters Inc.:
  - Toka (burimet natyrore): Në botën e përbindëshave, në vend të burimeve natyrore tradicionale si toka, uji dhe mineralet, përbindëshat mbështeten në dyert e botës njerëzore për të mbledhur burimin e tyre kryesor të energjisë - britmat e fëmijëve, të zëvendësuara më vonë nga të qeshurat. . Fabrika ku përpunohen dyert shërben si toka fizike e tyre, dhe britmat dhe të qeshurat janë burime natyrore.
  - Labor: Puna në "Monsters" vjen në formën e dordolecëve, duke përfshirë personazhet kryesore Majk dhe Sally. Ata janë përbindëshat e trajnuar për të hyrë në botën njerëzore përmes dyerve dhe për të mbledhur energji për një britmë. Filmi përshkruan përkushtimin dhe aftësitë e kërkuara nga fuqia punëtore pasi synojnë të nxjerrin sa më shumë energji për një britmë. Puna e tyre lidhet drejtpërdrejt me suksesin e kompanisë. Tuaka është gjithashtu menaxhmenti, ekipi i mirëmbajtjes dhe studiuesit që punojnë për të siguruar funksionimin efikas të uzinës.
  - Kapitali: Kapitali fizik përfshin vetë fabrikën, bombolat e çikrikut dhe teknologjinë e nevojshme për të përpunuar energjinë e çikrikëve të korrur. Dyert janë gjithashtu një formë e kapitalit fizik, pasi ato përfaqësojnë një investim të rëndësishëm për kompaninë.

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sipërmarrësi/Sipërmarrja: Waternoose përfaqëson konceptin e sipërmarrjes në film, dhe më vonë Sally kur ajo merr detyrën si CEO. Waternoose është një lider që përpiqet të sigurojë suksesin afatgjatë të kompanisë dhe karakteri i tij nxjerr në pah rolin e lidershipit dhe vendimmarrjes në procesin e prodhimit.</li> <li>• Nxënësit vizitojnë një kompani prodhuese pranë shkollës ku njihen me faktorët e prodhimit në një kontekst real.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Planifikimi dhe menaxhimi - Modeli i biznesit</b></li> </ul> <p>(modeli i biznesit) numri i orëve: 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit shikojnë një video prezantim mbi krijimin e një modeli biznesi (kanavacë e modelit të biznesit), një mjet që mund t'i ndihmojë sipërmarrësit të krijojnë një vizion dhe drejtim të qartë se si do të duket produkti ose shërbimi i tyre, veçanërisht për planifikimin, krijimin, dhënien dhe marrjen e vlerës. Pas prezantimit të videos, nxënësit diskutojnë duke iu përgjigjur pyetjes: Pse krijohet modeli i biznesit? Më pas në grupe çekiç ose me ndihmën e një mjeti digjital (p.sh. Canva) ata vizatojnë një model biznesi me të gjithë elementët e tij dhe një përshkrim të rëndësishëm të secilit element veç e veç (vlera e produktit/shërbimit; konsumatorët; kanalet e shpërndarjes; marrëdhëniet me konsumatorët); Pas prezantimit të detyrës së përfunduar, nxënësit shkruajnë në një fletë letre ose shpjegojnë rëndësinë e krijimit të një modeli biznesi dhe mënyrën e krijimit të një modeli të suksesshëm biznesi.</li> </ul> <p>Për detyrat e shtëpisë, nxënësit duhet të krijojnë një model biznesi për prodhimin e një produkti ose shërbimi që do ta zgjedhin vetë. Ata krahasojnë atë që kanë bërë me atë që kanë bërë shokët e tyre të klasës.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marrja e iniciativës</b></li> <li>• Marrja e një vendimi - rrezik dhe pasiguri</li> </ul> <p>(iniciativë, vendim, rrezik, pasiguri) numri i orëve: 2</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit përdorin një nga teknikat e krijimit të ideve për të analizuar deklaratën e Alexandra Chong, një sipërmarrëse e suksesshme: "Zona e rehatisë është një vend i bukur, por asgjë nuk rritet atje". Më pas, në dyshe, diskutoni nëse e kanë dëgjuar ndonjëherë frazën "marrja e iniciativës" dhe shpjegoni atë që dinë dhe/ose kur e kanë dëgjuar frazën. Më pas ata i përgjigjen pyetjes: A mund të jetë një sipërmarrës i suksesshëm pa marrë iniciativën? (pa qenë vetiniciativ, proaktiv, këmbëngulës në arritjen e qëllimeve, pa vetëbesim, pra pa karakteristika thelbësore të një lideri të suksesshëm dhe kompetent në atë që bën). Nxënësit japin shembuj të ndërmarrjes së iniciativave për zgjidhjen e problemeve të caktuara në një kontekst shkollor dhe real.</li> <li>• Nxënësit mendojnë për diçka që do të donin të ndryshonin ose të merrnin një vendim. Në një fletë letre, ata përcaktojnë individualisht problemin për të cilin dëshirojnë të marrin një vendim. Për shembull, "Unë do të bëj një shteg të aksesueshëm pranë sallës së sportit". Në një tabelë T, ata shkruajnë gjërat pozitive (të mirat) dhe gjërat negative (risqet/pasiguritë) për marrjen e një vendimi për zbatimin e veprimit të imagjinuar që zgjidh një problem të caktuar. Pasi analizojnë anët pozitive dhe negative të deklaruara dhe duke marrë parasysh të gjitha zgjidhjet alternative, nxënësit përcaktojnë</li> </ul>

nëse është një vendim i mirë, për shembull, të ndërmerren vetë për të ndërtuar një shteg aksesi. Detyrën e përfunduar ua prezantojnë shokëve të klasës.

#### Tema 4. Njohuritë financiare, marketingu dhe shitjet

##### **Njohuritë/shkathtësitë:**

- Identifikon burimet e financimit (veta dhe të tjera).
- Jep shembuj të një buxheti të thjeshtë.
- Përshkruan instrumentet bazë të marketingut.
- Identifikon lloje të ndryshme shitjesh.

##### **Qëndrimet/vlerat:**

- Beson se buxhetimi është një mjet i rëndësishëm për menaxhimin inteligjent të parave.
- Beson se strategjitë e marketingut shërbejnë si bazë për planifikim në drejtim të përbushjes së nevojave të tregut dhe realizimit të qëllimeve të marketingut.

##### **Përmbajtja (dhe termat) dhe numri i mësimëve**

- Menaxhimi i parave (financim, financa vetanake, huamarrje/huamarrje, shpenzime, fikse, variabël, të ardhura, shpenzime/shpenzime, fitim/fitim, buxhetim, buxhet)  
numri i orëve: 4

##### **Shembujt e aktiviteteve:**

- Nxënësit përdorin rastin e kryer tashmë, për shembull, për të supozuar se kanë një ide për të hapur një pastičeri në lagjen ku jetojnë. Tashmë është vërtetuar se ata kanë mundësinë të zhvillojnë biznesin e tyre. Nxënësit ndahen në dy grupe. Grupi i parë mendon dhe shënon në një fletë letre ose në një kompjuter personal/laptop/tabletë se si do ta nisnin biznesin me financat e veta (p.sh. kursimet, shitja e pronës...). Grupi i dytë duhet të japë një ide për fillimin e biznesit me financat e të tjerëve (p.sh. huamarrje, kredi...) Në fund nxënësit prezantojnë punën e tyre, pas së cilës zhvillohet një diskutim se cila mënyrë financimi është më e mira për të filluar të tyren. biznesi.
- Për të njëjtin rast studimi (mund të zgjidhet hapja e një pastičerie ose një rast tjetër studimi) nxënësit punojnë në tre grupe.
- Grupi i parë në një tabelë (mund të jetë Excel) COST dhe AMOUNT liston kostot e fillimit të biznesit. Për shembull: qira e hapësirës - 120.000 denarë/vit, pajisje - 200.000 denarë etj. Pasi listojnë të gjitha kostot, ata llogarisin shumën totale të kostove për fillimin e biznesit.
- Grupi i dytë në një tabelë (mund të jetë Excel) PRODUKTI, ÇMIMI I BLERJES dhe KOSTOT listojnë kostot e shitjes së një produkti. Për shembull, për një akullore ju duhet:

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• - qumësht me çmim blerje prej 80 denarë për litër dhe kostoja e një akulloreje është 10 denarë;</li> <li>• - sheqer me çmim të blerjes prej 50 denarë për kilogram dhe kostoja e një akulloreje është 10 denarë; etj.</li> <li>• Në fund, llogaritet kostoja totale e një akulloreje.</li> <li>• Grupi i tretë në një tabelë (mund të jetë Excel) COST, AMOUNT liston kostot operative. Për shembull: shpenzimet e përgjithshme për një muaj janë 12.000 denarë; paga për punëtorë 150.000 denarë. etj. Pas listimit të të gjitha kostove, ata llogarisin shumën totale të kostove operative.</li> <li>• Pas përfundimit të detyrës, nxënësit prezantojnë punën e tyre dhe zhvillojnë një diskutim duke përcaktuar kostot fikse dhe të ndryshueshme si shprehje monetare e nevojave për funksionimin normal të biznesit.</li> <li>• Nxënësve u jepet detyra të krijojnë dhe menaxhojnë një stand virtual me çokolatë të nxehtë për t'u shitur gjatë ditëve të ftohta të dhjetorit. Ata vetë përcaktojnë çmimin e çokollatës së nxehtë si dhe kostot e nevojshme për realizimin e këtij aksioni sipërmarrës për një periudhë një mujore. Nxënësit përgatisin buxhetin për realizimin e veprimtarisë duke përdorur llogaritje të thjeshta. Kështu e llogarisin fitimin, pra fitimin nga funksionimi i standës së çokollatës së nxehtë. (të ardhura – shpenzim = fitim). Ata krijojnë aktivitetin në një çekiç ose me ndihmën e mjeteve digjitale (Excel, Canva, PPT, etj.). Nxënësit paraqesin rezultatet e detyrës së kryer. Pas prezantimit, bëhet një reflektim mbi rëndësinë e buxhetimit, një nga mjetet bazë që përdoret për menaxhimin e parave. Për detyrat e shtëpisë nxënësit duhet të bëjnë një plan/buxhet si dhe për çfarë do t'i përdornin fondet nga fitimi, pra fitimin e përfituar nga funksionimi i standës së çokollatës së nxehtë.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marketingu</b> (strategjia, marketing miks, produkti, çmimi, shpërndarja, promovimi, marketingu në internet) numri i klasave: 4</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit në grupe të vogla ose në çift supozojnë se kanë picerinë e tyre dhe duhet të zhvillojnë një strategji të përshtatshme marketingu. Para së gjithash, ata vendosin se çfarë do ta bëjë picerinë e tyre të suksesshme në konkurrencën e fortë. Më pas në një fletë letre rendisin detajet (marketing mix – produkti, çmimi, shpërndarja, promovimi për picerinë e tyre). Për të ndihmuar, atyre mund t'u jepen disa "mendime fillestare" për opsionet/zgjedhjet e tyre. Për shembull: <ul style="list-style-type: none"> <li>• - Vendndodhja - qendër tregtare, qytet, në breg të një liqeni...;</li> <li>• - Cilësia e ushqimit;</li> <li>• - Lloji i shërbimit - tavolinë, vetëshërbim;</li> <li>• - Wi-Fi pa pagesë;</li> <li>• - Oferta speciale promovionale... etj.</li> </ul> </li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Më pas nxënësit diskutojnë duke iu përgjigjur pyetjeve të mëposhtme: Cilat janë aspektet kryesore që do ta bëjnë picerinë e tyre të suksesshme? Kjo është Pse njerëzit duan të vijnë në picerinë e tyre?; Kush është tregu i synuar për picerinë e tyre? Cili është përzjerja e marketingut të picerisë së tyre?</li> <li>• Nxënësve në dyshe u jepet detyra të hartojnë një paketë për një produkt të zgjedhur prej tyre. Ata mund ta bëjnë detyrën në letër, në formë 3D ose duke përdorur mjete digjitale. Pas përfundimit të detyrës, ata prezantojnë punën (si në galeri). Nëse dizajni është në formë digjitale, ai paraqitet nga një kompjuter personal/laptop/tabletë. Më pas nxënësit duhet të krijojnë një plan për të reklamuar produktin në paketimin e ri të projektuar. Domethënë, ata duhet të krijojnë një reklamë që duhet t'u tregojë njerëzve për këtë produkt që shitet, si dhe përfitimet e blerjes së tij. Ai gjithashtu duhet të ndërtojë besimin e konsumatorëve, të tërheqë klientë të rinj, të mbajë klientët ekzistues dhe të ndihmojë biznesin të jetë fitimprurës. Ide promovimi: një lajm i shkurtër në faqen e internetit duke përdorur një format të përshtatshëm me një titull, datën e publikimit; vitrinë e projektuar në një qendër tregtare; Reklamë radiofonike 30 sekondash, përdorimi i mediave sociale në promovimin e produktit/shërbimit, etj. Nxënësit mund të përgatisin një informacion të shkurtër promovues të produktit/shërbimit të tyre në Facebook, Instagram, Tik-Tok ose ndonjë nga mediat e tjera sociale të përdorura nga të rinjtë.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Shitjet</b> (llojet e shitjeve, marrëdhëniet me klientët) numri i orëve: 1</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësit luajnë rolet SHITES – BLERËS. Lloji i shitjes përcaktohet nga vetë nxënësit (p.sh. në një sallë shitjeje, me telefon, etj.) Një student zgjidhet (ose aplikon vullnetarisht) si shitës dhe tre studentë si blerës. Artikulli që do të shitet është sipas zgjedhjes së "shitësit" (stilolaps, fletore...). Në dy minuta, shitësi duhet të përpiqet t'ua shesë produktin të tre blerësve. Megjithatë, blerësit nuk duhet të thonë fjalët PO, JO dhe emrin e produktit, përndryshe ata përjashtohen nga aktiviteti dhe përfshihen blerës të tjerë. Pas aktivitetit, nxënësit diskutojnë se cila është pjesa më e lehtë dhe cila është pjesa më sfiduese e aktivitetit.</li> </ul>
<p><b>Tema 5. Prezantimi i idesë së biznesit</b></p>	
<p><b><i>Njohuritë/shkathtësitë:</i></b></p>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zhvillon aftësitë e komunikimit.</li> <li>• Shpjegon rëndësinë e prezantimit të idesë suaj të biznesit.</li> <li>• Shpjegon pse është e rëndësishme të punohet me të tjerët drejt një qëllimi të përbashkët (punë ekipore, pjesëmarrje aktive, ndarje të përgjegjësisë dhe kontributit).</li> <li>• Përdor teknika efektive të prezantimit.</li> </ul>	



- Përdor informacionin për të planifikuar dhe organizuar ngjarje në shkollë ose në komunitetin lokal.

### **Qëndrimet/vlerat:**

- Pranon rëndësinë e zhvillimit të aftësive sociale dhe potencialit drejtues.
- beson se puna në grup dhe etika e punës luajnë një rol të madh në arritjen e qëllimeve të komunitetit.

### **Përmbajtja (dhe termat) dhe numri i mësimëve**

### **Shembujt e aktiviteteve:**

- **Komunikimi i biznesit**
- **Punë ekipore**

(komunikimi, ndërveprimi, puna ekipore, lidershipi)  
numri i klasave: 2

- Nxënësit, të ndarë në grupe deri në pesë nxënës, vizatojnë në një fletë të madhe një siluetë të një biznesmeni - sipërmarrësi. Nxënësit duhet të identifikojnë fjalë që e përshkruajnë të sëmurin si një komunikues të shkëlqyer. Me stilolapsa me majë ose shënues me ngjyra, ata duhet të përpiqen të kapin vizualisht fjalët në siluetë. Për shembull, nxënësit mund të thonë se një komunikues i mirë duhet të jetë një dëgjues i shkëlqyeshëm, pastaj do të vizatojnë veshë të mëdhenj në siluetë, etj. Për të ndihmuar, nxënësit inkurajohen të jenë krijues dhe të mos kenë frikë nëse vizualizimi i tyre nuk është i saktë. Ju madje mund t'i bëni nxënësit të shkruajnë fjalë në siluetë dhe më pas t'i ndihmoni ata të përfytyrojnë disa nga fjalët e tyre.

- Nxënësit ndahen në tre grupe dhe secilit grup i jepet një gazetë, shirit dhe gërshtë. Pjesëmarrësve u jepet një kohë e paracaktuar (p.sh. 20 minuta) për të dizajnuar dhe krijuar një copë veshje nga një gazetë. Për këtë aktivitet, nxënësit duhet të kenë një sesion grupi të stuhisë së ideve dhe të delegojnë detyrat. Vetë nxënësit zgjedhin një person nga grupi që do të prezantojë produktin e përfunduar.

- **Prezantim efektiv**

(prezantimi, teknikat e prezantimit bindës)  
numri i orëve: 2

- Nxënësve u jepet detyra të përpiqen të paraqesin idenë e tyre të biznesit ose modelin e biznesit (Elevator Pitch) në një minutë. Për të pasur sukses në krijimin e një prezantimi kaq të mirë/bindës, ata duhet të ndjekin hapat e mëposhtëm:
  - identifikojnë qëllimet e tyre (p.sh., a duan t'u tregojnë klientëve të mundshëm për kompaninë e tyre apo kanë një ide të re të mrekullueshme që duan t'ua paraqesin investitorëve);
  - të shpjegojnë se çfarë bëjnë (p.sh. fillojnë të bëjnë prezantimin me një përshkrim të asaj që bën kompania e tyre, duke u fokusuar në problemet që zgjidhin dhe si i ndihmojnë njerëzit);
  - të theksojnë propozimet e tyre unike (p.sh. me prezantimin duhet të paraqesin dhe identifikojnë gjërat që e bëjnë kompaninë ose idenë e tyre unike);
  - për të përmbledhur (përpilohet çdo pjesë/pjesë e prezantimit dhe më pas rekomandohet të lexohet me zë të lartë prezantimi dhe të matet koha e nevojshme për paraqitjen e tij. Nuk duhet të jetë më e gjatë se 1 (një) minutë. Përndryshe, aty është rreziku i humbjes së interesit të dëgjuesit);

	<p>- të praktikojnë (sa më shumë të praktikoni, aq më i natyrshëm do të bëhet prezantimi. Gjatë prezantimit duhet t'i kushtoni vëmendje gjuhës së trupit, e cila thotë sa fjalët. Prandaj rekomandohet të praktikoni para pasqyrës. apo edhe më mirë para shokëve të klasës).</p> <p>Nëse nxënësit vendosin të bëjnë një prezantim PPT (Power Point), ai nuk duhet të jetë më i madh se 5 (pesë) sllajde. Nxënësit paraqesin individualisht punën e tyre para shokëve të klasës.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Organizimi i eventeve</b> (planifikimi, organizimi, lidshipi) numri i orëve: 2</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nxënësve u jepet detyra të planifikojnë dhe organizojnë një ngjarje shkollore si një mundësi për të inkurajuar dhe zhvilluar aftësitë sociale dhe potencialin e tyre drejtues. Ky aktivitet mund të kryhet në koordinim me lëndë të tjera mësimore dhe ngjarje të rëndësishme për shkollën. Për shembull, planifikimi dhe organizimi i një shfaqjeje teatrale. Nxënësit duhet të përcaktojnë se ku dhe si do të mbahet shfaqja, çfarë nevojitet për realizimin e saj, të përcaktojnë çmimin e biletës, të informojnë publikun, të reklamojnë shfaqjen etj. Shfaqjet teatrale janë një mënyrë e bukur për të përcjellë një mesazh për një sfidë apo problem të veçantë me të cilin përballet komuniteti. Në mënyrë të ngjashme, mund të përdoren disa ngjarje ekzistuese, si Dita e pemës, Dita e shakasë, organizimi i një panairi të zanateve në shtëpi, patronazhi i shkollës etj.</li> <li>• Nxënësit vizitojnë panairë ku njihen me llojet dhe teknikat e shitjes, si dhe teknikat e reklamimit të produkteve. Gjithashtu, nxënësit vërejnë dhe njihen me produktet inovative të ekspozuara.</li> </ul>