الصف الثاني عشر

الأنشطة عبر الصفوف الدراسية.

نشاط ريادة الأعمال

الكفاءات والأهداف: يمكن لهذا النشاط أن يستخدم مشروع ريادي قصير الأمد بهدف تشجيع التفكير النقدي والعمل الجماعي في مجموعات كبيرة، بالإضافة إلى الاستفادة من المهارات ونقاط القوة المختلفة للطلاب. سيقوم الطلاب بتقمص دور رواد أعمال يقدمون أفكارهم أمام مجموعة أكبر، ويُشجعون على التفكير في حدود وإمكانات القطاعات ومسارات العمل المختلفة لإنتاج حلول إبداعية ومبتكرة. (1أ، 2أ، 2ب، 3أ، 4ج) في حالة هيكل أطول مدة، يمكن أن يمتد النشاط على مدار عدة أشهر. في هذه الحالة، سيعزز النشاط مهارات ريادة الأعمال، والمعرفة المالية، والعمل الجماعي، والقيادة من خلال تحدي الطلاب لإنشاء وإدارة مشروع تجاري صغير. إذا أمكن، يمكن أن يكون النشاط بقيادة ميسر ومنظم داخل أو خارج المدرسة على مدى عدة أشهر (1أ، 2أ، 2ب، 3أ، 4ج).

تنشيط جماعي قصير الأمد: يعتمد هذا الشكل على العمل الجماعي ومهارات العرض، ويمكن أن يكون نشاطًا طويل الأمد لكنه يمكن إنجازه في جلسة واحدة إذا دعت الحاجة. سيتم إعطاء محفز من قبل الميسر أو على منصة التنشيط يقترح فئة سكانية واحدة يمكن تلبية احتياجاتها بواسطة منتج أو خدمة –
الأمهات فوق 45 عامًا
مع مهارة خاصة –
مهارات هندسية
الوصول إلى العديد من الأشخاص في هذه الفئة السكانية
خبرة في التصميم
تمويل سخي
سيحصل كل طالب على وقت قصير للتفكير في منتج أو خدمة يمكن أن تلبي هذه الفئة السكانية، مستفيدًا من مهارته الخاصة. بعد انتهاء الوقت المحدد، سيقدمون فكرتهم ويشرحون لماذا يعتقدون أنها ستلبي طلبًا في السوق وكيف ستثبت مهارتهم الخاصة قيمتها في ذلك. يمكنهم أيضًا الإجابة عن أسئلة المجموعة حول كيفية التوصل إلى الفكرة، وكيف يتصورون تنفيذها، وما المهارات والخبرات التي يرونها ضرورية لتحقيق النجاح.

تنشيط جماعي طويل الأمد: (يمكن تنظيمه في المدرسة ضمن برنامج ريادة منظم - ويمكن البحث فيه أكثر) مثال – يُقسم الطلاب إلى فرق ويُعطى لهم تحدي تطوير وإطلاق فكرة تجارية. يمكنهم تبادل الأفكار حول المنتجات أو الخدمات المحتملة، إجراء بحوث سوقية، وتوزيع الأدوار مثل المدير التنفيذي، مدير المالية، ومدير التسويق. خلال عدة أسابيع، تصمم الفرق العلامة التجارية، تضع خطة عمل، وتطور نماذج أولية. يجب عليهم عرض فكرتهم أمام لجنة من الحكام أو المعلمين لتلقي الملاحظات قبل الإطلاق. يدير الطلاب

عمليات أعمالهم، ويتابعون الأرباح والخسائر، ويتخذون قرارات استراتيجية لتحسين الأداء. في نهاية التحدي، تعرض الفرق تجاربها، مسلطة الضوء على النجاحات والتحديات والدروس المستفادة. قد تُختتم المنافسة بمعرض تجاري أو عرض ترويج حيث تبيع الفرق منتجاتها، مع تقديم جوائز للإبداع، الاستدامة، والربحية.

التنشيط المستقل: يعكس الطلاب تجربتهم في ريادة الأعمال من خلال إكمال تقرير يوضح أهم النقاط التي استفادوها، الأداء المالي، وكيف يمكنهم التحسين في مشروع مستقبلي. كما يقومون بتحليل المهارات التي طوروها وكيف يمكن تطبيقها في مساراتهم المهنية الحقيقية.