**Lekcja: 7**

CZAS TRWANIA: 45 MIN.

**Temat:** Finansowe wsparcie projektów – jak rozmawiać z potencjalnym sponsorem?

**Cele:**

Uczniowie:

* Rozumieją pojęcia tj. filantrop, mecenas, sponsor, fundraiser, inwestor
* Uczą się dostrzegać różnice pomiędzy nimi
* Dowiadują się, na czym polega elevator pitch
* Uczą się zwięzłego prezentowania idei i pomysłu
* Rozwijają umiejętności prezentowania

**Metody:** Poglądowe, praktycznego działania, słowne, wizualne (eksponujące).

**Formy:** Indywidualna, grupowa, zbiorowa.

**Środki dydaktyczne:**

* Karta pracy – Zadanie 1. Krzyżówka
* Karta pracy – Kim jest – definicje terminów powiązanych z finansami
* Opcjonalnie:

Fragment programu Dragons' Den - Jak zostać milionerem

<https://www.youtube.com/watch?v=OiNtPXHncMA>

Prezentacja elewator pitch: <https://www.youtube.com/watch?v=7vESjSHIFLM>

**Przebieg zajęć:**

00:00

Sprawdzenie obecności przez nauczyciela i zapisanie tematu lekcji   
na tablicy.

00:03

1. **Nauczyciel** pisze na tablicy hasła:

* Filantrop
* Mecenas
* Sponsor
* Fundraiser
* Inwestor

Wskazuje, że mając pomysł na projekt, np. w ramach konkursu Spółdzielnia dobrych serc, realizowanego w ramach TalentowiSKO, ważnym elementem jest pozyskanie środków na jego realizację. Dla przypomnienia, projekt ma służyć określonej społeczności. Dlatego dziś porozmawiamy o tym, jak można pozyskać zewnętrzne finansowanie i jak nazywamy tych, którzy wspierają finansowo dany projekt.

00:05

1. **Nauczyciel:**

Nauczyciel pyta uczniów, czy wiedzą czym różnią się poszczególne terminy i znają przykład.

Wariant 1. Jeśli znają definicję zapisuje hasła na tablicy

Wariant 2. Jeśli nie znają, podpowiada, że w każdym przypadku mowa   
o instytucji lub osobie

* Filantrop – udziela bezinteresownej pomocy
* Mecenas – wspiera rozwój sztuki, literatury i nauki
* Sponsor – finansuje dane przedsięwzięcie np. kulturalne
* Fundraiser – specjalizuje się w pozyskiwaniu funduszy lub darowizn rzeczowych na cele społeczne
* Inwestor – może przeznaczać, pieniądze, dzielić się wiedzą   
  z myślą o korzyściach w przyszłości, może dot. kształcenia, rozwoju produktu, firmy.

Następnie pyta czy w ich otoczeniu są osoby, które można określić powyższymi terminami, prosi o przykłady.

00:05

1. **Nauczyciel:**

Następnie dzieli klasę na 5 zespołów. Każdy z zespołów otrzymuje definicję słowa, które wcześniej zostało zapisane na tablicy.

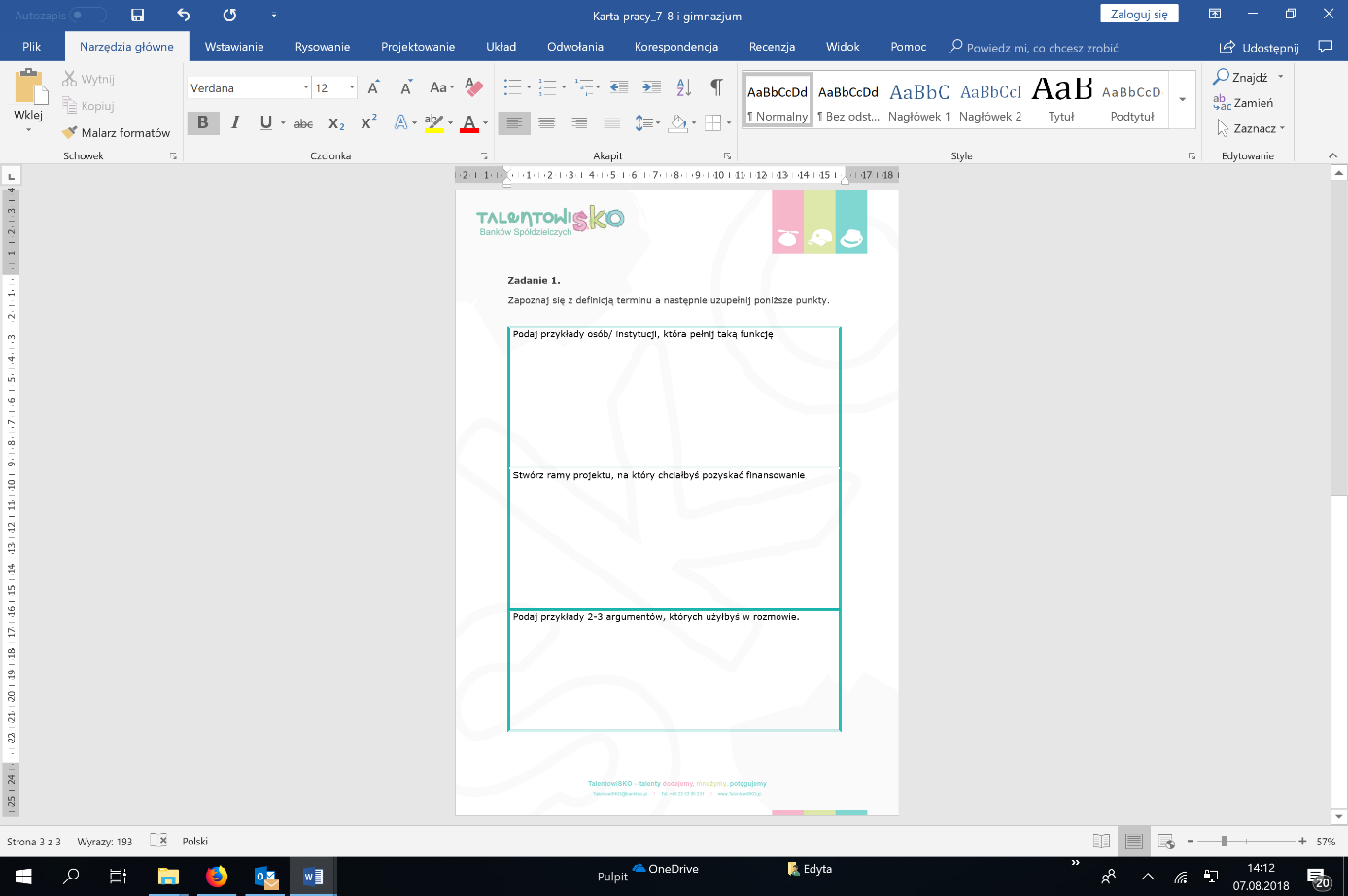
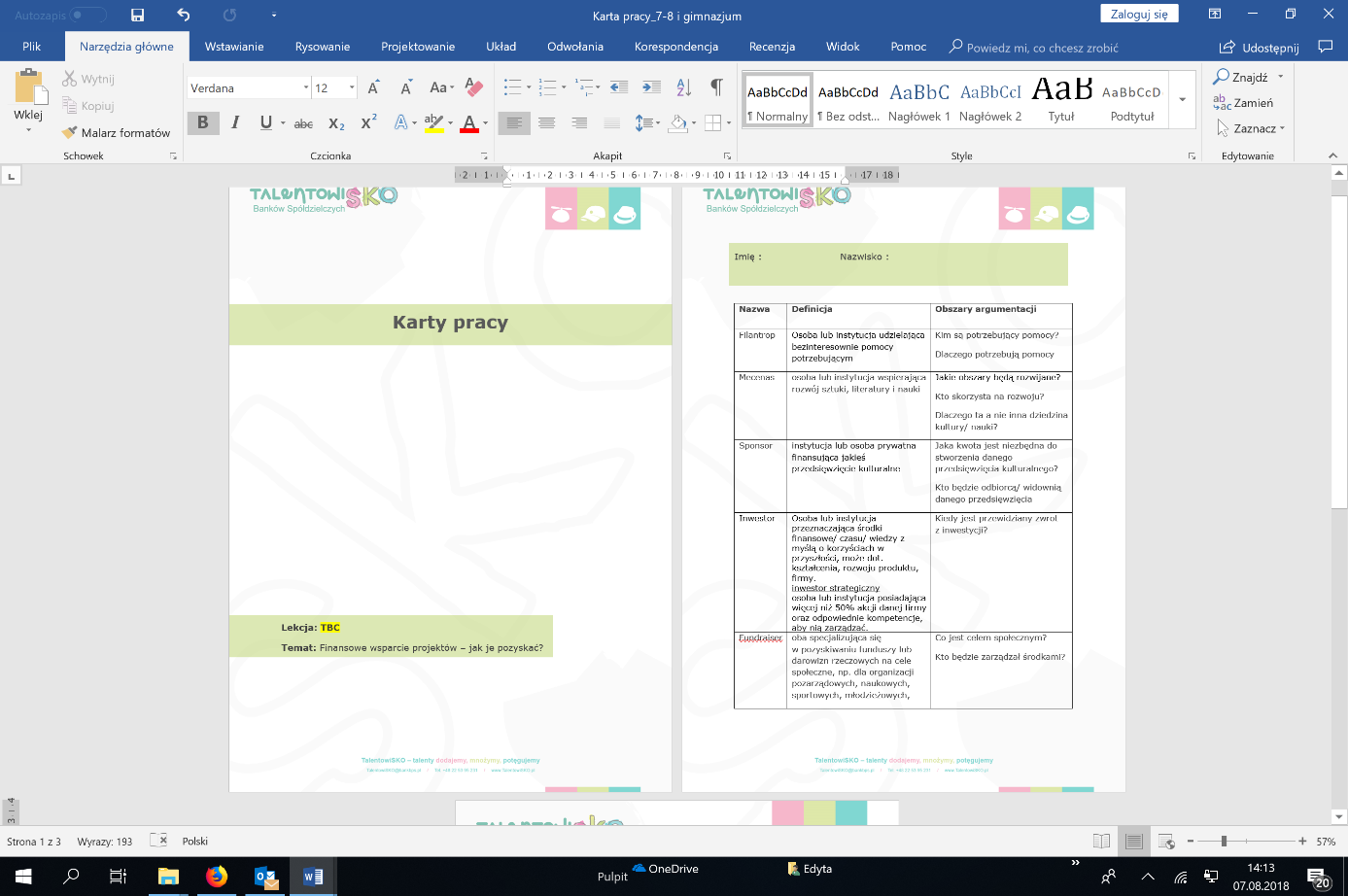
Każdy z zespołów ma za zadanie wyznaczyć sekretarza, czyli osobę, która będzie robić notatki, bo na koniec zajęć, każdy z zespołów będzie miał za zadanie zaprezentować wyniki swojej pracy. Zadaniem zespołu jest:

* Zapoznanie się z definicją
* Podanie przykładu osoby/ instytucji, która pełni taką funkcję – prezentacja
* Stworzenie przykładu projektu, na który uczniowie chcieliby pozyskać finansowanie

Nauczyciel podaje przykłady:

- piknik naukowy, warsztaty tańca dla seniorów, koncert młodych talentów, lekcje z języka obcego dla dzieci z domu dziecka

Mówi, ostatni wiersz w tabeli proszę zostawcie pusty – wrócimy do niego w dalszej części zajęć.



00:20

**Nauczyciel:**

Nauczyciel pyta uczniów:

* Czy kiedykolwiek widzieli program Dragons' Den – jak zostać milionerem.

Wariant 1. Jeśli uczniowie znają projekt:

Prosi o to, aby powiedzieli o tym, na czym on polega i wyrazili swoją opinię, co przykuło ich uwagę?

Wariant 2. Jeśli uczniowie nie znają projektu:

Wyjaśnia, że to program, w którym osoby z pomysłem na biznes mogą je przedstawić doświadczonym inwestorom, tym samym poznać ich opinię i pozyskać środki na wdrożenie pomysłu w życie.

Opcjonalnie posiłkuje się fragmentem programu Dragons' Den - Jak zostać milionerem: <https://www.youtube.com/watch?v=OiNtPXHncMA>

Następnie zadaje kolejne pytanie:

* Czy kiedykolwiek słyszeliście termin Elevator pitch?

Wariant 1. Jeśli uczniowie znają termin:

Prosi jednego z nich, aby wyjaśnił go całej klasie.

Wariant 2. Jeśli uczniowie nie znają projektu wyjaśnia:

Elevator pitch to jedna z najważniejszych metod pozyskiwania inwestorów i nowych klientów. Wyobraźcie sobie, że jedziecie windą   
z prezesem firmy i od 1 do ostatniego piętra macie tylko 90 sekund, by zainteresować go projektem.

Następnie przybliża tematykę skupiając się na 5 zasadach, które zapisuje na tablicy.

1. Krótka forma
2. Konkrety: konkretne dane, korzyści, narzędzia, które możesz zaoferować – max. 15 słów.
3. Wiarygodność
4. Jasny cel
5. Rozwój projektu

Więcej: <https://sukcespisanyszminka.pl/w-20-sekund-do-sukcesu/>

Opcjonalnie pokazuje: <https://www.youtube.com/watch?v=7vESjSHIFLM>

00:25

1. **Nauczyciel:**

W kartach pracy zebraliście kluczowe informacje dotyczące projektu   
i argumentów. Teraz wracamy do ostatniego wiersza:

Podaj przykłady 2-3 argumentów, których użyłbyś w rozmowie. Pomyślcie jak w 90 sekund, chcecie zainteresować projektem osobę - jak miałoby wyglądać wasze wystąpienie i na co zwrócilibyście uwagę w mając tylko 1,5 minuty. Pamiętajcie o 5 zasadach – wskazuje jej na tablicy.

00:35

Uczniowie prezentują swoje pomysły. Nauczyciel mierzy czas wystąpienia, każda z grup ma 90 sekund na prezentację.

00:44

1. **Nauczyciel:**

Podsumowuje zajęcia, odnosi się do terminów zapisanych na tablicy oraz wystąpień grup.

00:45