

Tiết 47

Lớp	7A4	7A6
Ngày giảng	30/12	24/12

HOẠT ĐỘNG THỰC HÀNH VÀ TRẢI NGHIỆM:

CHỦ ĐỀ 1: MỘT SỐ HÌNH THỨC KHUYẾN MÃI TRONG KINH DOANH
(Số tiết: 03 từ tiết 47 đến tiết 49)

I. Mục tiêu:

1. Kiến thức: Học xong bài này, HS đạt các yêu cầu sau:

- Nhận biết được một số hình thức khuyến mãi trong kinh doanh
- Nhận biết được một số hình thức giảm giá phổ biến
- Thực hiện được tính doanh thu, lãi sau khi giảm giá
- Thực hiện được các yêu cầu của dự án

2. Năng lực

Năng lực chung:

- Năng lực tự chủ và tự học trong tìm tòi khám phá
- Năng lực giao tiếp và hợp tác trong trình bày, thảo luận và làm việc nhóm
- Năng lực giải quyết vấn đề và sáng tạo trong thực hành, vận dụng.

Năng lực riêng: tư duy và lập luận toán học, mô hình hóa toán học, sử dụng công cụ, phương tiện học toán, giải quyết vấn đề.

- Thông qua các thao tác như thuyết trình chiến lược kinh doanh và đưa ra các bằng chứng, lí lẽ để lập luận cho chiến lược kinh doanh của mình, ... là cơ hội . HS hình thành NL tư duy và lập luận toán học.
- Thông qua các thao tác như nhận biết được yêu cầu dự án, đề xuất chiến lược, lập kế hoạch kinh doanh, thực hiện chiến lược kinh doanh đó, đánh giá, ... là cơ hội để HS hình thành NL giải quyết vấn đề toán học.
- Thông qua các thao tác như sử dụng biểu thức để biểu thị giá sau khi tăng. giảm ... là cơ hội để HS hình thành NL mô hình hóa toán học.

3. Phẩm chất

- Có ý thức học tập, ý thức tìm tòi, khám phá và sáng tạo, có ý thức làm việc nhóm.
- Chăm chỉ tích cực xây dựng bài, có trách nhiệm, chủ động chiếm lĩnh kiến thức theo sự hướng dẫn của GV.
- Hình thành tư duy logic, lập luận chặt chẽ, và linh hoạt trong quá trình suy nghĩ; biết tích hợp toán học và cuộc sống.

***Giáo dục HSKT**

- Nhận biết được một số hình thức khuyến mãi trong kinh doanh.
- Nhận biết được một số hình thức giảm giá phổ biến.

II. Thiết bị dạy học và học liệu

1 Giáo viên

- SGK, SGV, Tài liệu giảng dạy, giáo án PPT, PBT, có thể chuẩn bị một số tranh ảnh minh họa cho nội dung bài học.
- Mô hình tiền giả định, khoảng 600 000 đồng đến 700 000 đồng giả định, gồm các loại tiền 1 000 đồng, 2 000 đồng, 10 000 đồng, 20 000 đồng.
- Phiếu học tập cho HS
- Bảng, bút viết cho các nhóm.

2 Học sinh

- SGK, SBT, vở ghi, giấy nháp, đồ dùng học tập (bút, thước...), tìm hiểu về các hình thức giảm giá trong kinh doanh.

III. Tiến trình dạy học

1. Hoạt động 1: Mở đầu (5 phút)

a) Mục tiêu:

- Tạo tâm thế, hứng thú vào nội dung bài học

b) Nội dung: GV tổ chức cho HS hỏi đáp nhanh để gợi mở vào nội dung bài học, HS thảo luận suy nghĩ trả lời.

c) Sản phẩm: HS đưa ra câu trả lời cho câu hỏi của GV, xác định được vấn đề cần tìm hiểu trong bài học.

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:

- GV yêu cầu HS kể tên các chiến lược kinh doanh mà em biết
- GV chiếu video về một số chiến lược kinh doanh shop thời trang

Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:

- HS thảo luận, vận dụng kiến thức thực tế của bản thân để đưa ra câu trả lời cho nhiệm vụ học tập

Bước 3: Báo cáo, thảo luận:

- GV mời đại diện một vài HS đứng dậy nêu một số chiến lược kinh doanh
- + Nghiên cứu và phân tích thị trường
- + Chọn đúng thời điểm gia nhập thị trường/ ra mắt sản phẩm mới
- + Bài trí bán hàng
- + Tận dụng các phương tiện truyền thông
- + Áp dụng chiến lược khuyến mãi hợp lý
- + Xây dựng chiến lược thương hiệu
- + ...
- GV chiếu video về một số chiến lược kinh doanh shop quần áo cho HS quan sát

[Link video](#)

Bước 4: Kết luận, nhận định: GV nhận xét, đánh giá kết quả của HS, trên cơ sở đó dẫn dắt, kết nối HS vào bài thực hành: *“Trong kinh doanh, có rất nhiều các chiến lược được sử dụng để giúp cho doanh nghiệp thu hút khách hàng tiếp cận với sản phẩm của mình. Khuyến mãi trong kinh doanh là một trong những chiến lược được sử dụng phổ biến nhất hiện nay. Bài học hôm nay sẽ giúp chúng ta sẽ cùng tìm hiểu về một số hình thức khuyến mãi trong kinh doanh.”*

⇒ Chủ đề 1: Hoạt động thực hành và trải nghiệm: Một số hình thức khuyến mãi trong kinh doanh.

2. Hoạt động 2: Hình thành kiến thức mới

I. Nội dung chính của chủ đề

Hoạt động 2.1. Giới thiệu về khuyến mãi trong kinh doanh

a) Mục tiêu:

- HS biết được hai hình thức chính để tăng lãi và một số hình thức khuyến mãi trong thực tế kinh doanh ở Việt Nam.

- HS liên hệ kiến thức với cuộc sống xung quanh.

b) Nội dung: HS thảo luận nhóm thực hiện yêu cầu của GV.

c) Sản phẩm học tập: HS ghi nhớ được các cách tăng lãi trong kinh doanh và các hình thức khuyến mãi ; lấy được ví dụ minh họa.

d) Tổ chức thực hiện:

Hoạt động của GV và HS	Sản phẩm dự kiến
Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ: - GV giới thiệu cho HS về 2 cách chính để tăng lãi trong kinh doanh - GV giải thích thêm với HS: <i>Để tăng lãi trong kinh doanh người ta quan tâm nhiều đến những giải pháp thu hút người mua để bán được nhiều hàng. Những giải pháp như thế thường được gọi chung là khuyến mãi.</i> - GV giới thiệu về mục đích chính của khuyến mãi và một số hình thức khuyến mãi của các doanh nghiệp trong thực tế kinh doanh hiện nay ở Việt Nam. - GV yêu cầu HS liên hệ với thực tế để lấy một số ví dụ tương tự về cách tăng lãi và một số hình thức khuyến mãi - GV yêu cầu HS đọc thông tin trong SGK và nêu những nguyên tắc phải đảm bảo khi thực hiện các hình thức khuyến mãi. Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ: HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV. Bước 3: Báo cáo, thảo luận:	I. Nội dung chính của chủ đề 1. Giới thiệu về khuyến mãi trong kinh doanh + Để để tăng lãi trong kinh doanh người ta thường sử dụng hai cách chính sau đây: • Nâng giá mặt hàng; • Thu hút người mua để bán được nhiều hàng. + Một số hình thức khuyến mãi mà các doanh nghiệp ở Việt Nam nêu ra như: • <i>Dùng thử hàng mẫu miễn phí</i>, chẳng hạn như đưa hàng hóa mẫu để khách hàng dùng thử không phải trả tiền; • <i>Tặng quà</i>, chẳng hạn như tặng hàng hóa cho khách hàng không thu tiền; • <i>Giảm giá</i>, chẳng hạn như: bán hàng với giá thấp hơn giá bán trước đó, ...

- GV mời một số nhóm trình bày/báo cáo theo giải pháp sư phạm của GV. Bước 4: Kết luận, nhận định: - Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu (làm căn cứ để nhận xét, đánh giá các mức độ hoàn thành của HS trên thực tế tổ chức dạy học). - Làm rõ những nội dung/yêu cầu về kiến thức, kỹ năng để HS ghi nhận, thực hiện.	+ Nguyên tắc phải đảm bảo khi thực hiện các hình thức khuyến mãi. • Việc khuyến mãi phải được thực hiện hợp pháp, trung thực, công khai, minh bạch, cạnh tranh lành mạnh, • Không xâm hại đến lợi ích hợp pháp của người tiêu dùng, của các nhà kinh doanh, tổ chức hoặc cá nhân khác • Không được lợi dụng lòng tin và sự thiếu hiểu biết, thiếu kinh nghiệm của khách hàng.
--	--

Hoạt động 2.2. Hình thức giảm giá trong khuyến mãi

a) Mục tiêu:

- HS hiểu và lấy ví dụ được về một số hình thức giảm giá phổ biến

b) Nội dung: HS thảo luận nhóm thực hiện yêu cầu của GV.

c) Sản phẩm học tập: HS ghi nhớ và lấy ví dụ minh họa về một số hình thức giảm giá phổ biến trong kinh doanh.

d) Tổ chức thực hiện:

Hoạt động của GV và HS	Sản phẩm dự kiến
Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ: - GV yêu cầu HS thảo luận nhóm, đọc thông tin trong SGK, tìm hiểu về một số hình thức giảm giá phổ biến - GV yêu cầu HS vận dụng hiểu biết của bản thân, lấy ví dụ thực tế để làm rõ các hình thức giảm giá trong khuyến mãi.	2. Hình thức giảm giá trong khuyến mãi Một số hình thức giảm giá phổ biến • Giảm giá bán của sản phẩm: VD: Thay vì bán với giá niêm yết, khách hàng được mua hàng với giá

Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ: HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV. Bước 3: Báo cáo, thảo luận: - GV mời một số nhóm trình bày/báo cáo theo giải pháp sư phạm của GV. Bước 4: Kết luận, nhận định: - Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu (làm căn cứ để nhận xét, đánh giá các mức độ hoàn thành của HS trên thực tế tổ chức dạy học). - Làm rõ những nội dung/yêu cầu về kiến thức, kĩ năng để HS ghi nhận, thực hiện.	giảm 5% hoặc 10%, 15%, ... tùy theo chiến lược kinh doanh của cửa hàng. • Giảm giá khi mua nhiều sản phẩm: VD: mua 2 sản phẩm được giảm 5%; mua 3 sản phẩm được giảm 10%; ...
--	---

Hoạt động 2.3. Kiến thức toán học

a) Mục tiêu:

- HS biết được kiến thức toán học áp dụng trong các hình thức khuyến mãi trong kinh doanh
- HS thực hành được các kiến thức toán học để tính tiền lãi, xác định phương án kinh doanh đem lại nhiều lãi nhất cho cửa hàng.

b) Nội dung: HS thảo luận nhóm thực hiện yêu cầu của GV.

c) Sản phẩm học tập: HS vận dụng kiến thức toán học để giải các bài toán thực tế

d) Tổ chức thực hiện:

Hoạt động của GV và HS	Sản phẩm dự kiến
Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ: - GV trình bày kiến thức toán học liên quan đến khuyến mãi trong kinh doanh cho HS	3. Kiến thức toán học - Sau khi giảm $x\%$ số a, ta nhận được số $a(100\% - x\%)$

- GV tổ chức cho HS thảo luận nhóm đôi, thực hành vận dụng các kiến thức toán học này để tính tiền lãi và xác định phương án kinh doanh đem lại lãi nhiều nhất cho cửa hàng thông qua việc hoàn thành <i>Ví dụ</i>. - GV hướng dẫn HS rút ra nhận xét : <i>Trong ba phương án kinh doanh thì phương án số 3 giúp cửa hàng có được nhiều lãi nhất.</i> □ GV dẫn dắt để HS hiểu được vì sao trong kinh doanh người ta thường có chính sách khuyến mãi, thậm chí cùng một mặt hàng có nhiều lần khuyến mãi. Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ: HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV. Bước 3: Báo cáo, thảo luận: - GV mời đại diện HS trình bày/báo cáo kết quả thảo luận Bước 4: Kết luận, nhận định: - Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu (làm căn cứ để nhận xét, đánh giá các mức độ hoàn thành của HS trên thực tế tổ chức dạy học). - Làm rõ những nội dung/yêu cầu về kiến thức, kĩ năng để HS ghi nhận, thực hiện.	- Sau khi tăng $x\%$ số a, ta nhận được số $a(100\% + x\%)$ <i>Ví dụ (SGK – tr72,73)</i>
--	--

Tiết 48,49:

Lớp	7A5	7A9
Ngày giảng	2/1/2025	2/1/2025

Hoạt động 4. Chuẩn bị kế hoạch kinh doanh**a) Mục tiêu:**

- HS lập được kế hoạch kinh doanh và lựa chọn hình thức kinh doanh phù hợp.

b) Nội dung: HS thảo luận nhóm thực hiện yêu cầu của GV.

c) Sản phẩm học tập: Kế hoạch kinh doanh của các nhóm

d) Tổ chức thực hiện:**Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:**

+ GV hướng dẫn HS thực hiện phần chuẩn bị gồm ba việc chính :

- GV quy định hệ thống đơn vị tiền giả định, chuẩn bị tiền giả định và giao tiền giả định cho các nhóm HS.
- GV quy định danh mục sản phẩm, giao sản phẩm cho các nhóm HS, quy định khi mua sản phẩm và định giá sản phẩm tồn kho của bên bán.
- HS được chia theo nhóm, mỗi nhóm cần xác định rõ nhiệm vụ của nhóm và từng nhiệm vụ thành phần, phân công nhiệm vụ cho các thành viên, xác định thời gian hoàn thành nhiệm vụ thành phần và nhiệm vụ chung.

+ GV yêu cầu các nhóm đọc hướng dẫn trong **HD3** thực hiện hai nhiệm vụ chính :

- **Nhiệm vụ 1:** Lập kế hoạch kinh doanh của mỗi nhóm và thống nhất các công việc cần làm: lựa chọn 20 sản phẩm; lựa chọn hình thức kinh doanh, chiến lược kinh doanh; phân công công việc cho từng thành viên.

□ GV gợi ý HS lựa chọn mặt hàng quen thuộc, phù hợp với địa phương; giá phải sát tình thực tế ở địa phương đó.

□ GV khuyến khích HS sử dụng công thức “ Sau khi giảm $x\%$ số a , ta nhận được số $a(100\% - x\%)$; Sau khi tăng $x\%$ số a , ta nhận được số $a(100\% + x\%)$ để tính toán và đưa ra mức giá tăng, giảm phù hợp.

- **Nhiệm vụ 2:** Xác định hình thức khuyến mãi và cách thức quảng cáo, thông tin về sản phẩm. GV yêu mỗi nhóm cần thống nhất: xác định hình thức giảm giá;

đưa ra thêm những hình thức khuyến mãi khác (nếu có), xác định cách thức quảng cáo, thông tin về sản phẩm.

Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:

HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV.

Bước 3: Báo cáo, thảo luận:

- GV mời một số nhóm trình bày/báo cáo kế hoạch kinh doanh của nhóm.

Bước 4: Kết luận, nhận định:

- Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu (làm căn cứ để nhận xét, đánh giá các mức độ hoàn thành của HS trên thực tế tổ chức dạy học).

- Làm rõ những nội dung/yêu cầu về kiến thức, kỹ năng để HS ghi nhận, thực hiện.

3. Hoạt động luyện tập

a) Mục tiêu:

- HS tính được doanh thu và lãi dự kiến

b) Nội dung: HS thảo luận nhóm thực hiện yêu cầu của GV.

c) Sản phẩm học tập:

HS thảo luận nhóm hoàn thành vào bảng kết quả về yêu cầu mong muốn của dự án

Bảng 1

Sản phẩm	Giá mua vào	Số lượng mua	Hình thức khuyến mãi	Số lượng bán	Lãi
?	?	?	?	?	?
?	?	?	?	?	?

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:

- GV yêu cầu HS làm việc theo nhóm, tính doanh thu và lãi dự kiến của kế hoạch kinh doanh

- Nhóm trưởng và các bạn còn lại kiểm tra và ghi các thông tin kèm theo vào các cột theo yêu cầu trong bảng 1.

Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:

HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV.

Bước 3: Báo cáo, thảo luận:

- GV mời một số nhóm trình bày/báo cáo theo giải pháp sư phạm của GV.

Bước 4: Kết luận, nhận định:

- Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu (làm căn cứ để nhận xét, đánh giá các mức độ hoàn thành của HS trên thực tế tổ chức dạy học).
- Làm rõ những nội dung/yêu cầu về kiến thức, kỹ năng để HS ghi nhận, thực hiện.

4. Hoạt động vận dụng

a) Mục tiêu:

- HS thực hiện được công việc kinh doanh (thực hành bán hàng) và tính doanh thu, lãi thu được.

b) Nội dung: HS thực hành bán hàng theo hướng dẫn của GV.

c) Sản phẩm: HS thực hành bán hàng và hoàn thành vào bảng kết quả thực tế đạt được vào bảng 2.

Bảng 2

Sản phẩm	Giá mua vào	Số lượng mua	Hình thức khuyến mãi	Số lượng bán	Lãi
?	?	?	?	?	?
?	?	?	?	?	?

d) Tổ chức thực hiện:

Bước 1: Chuyển giao nhiệm vụ:

- GV tổ chức cho HS thực hiện công việc kinh doanh (thực hành bán hàng), tính doanh thu và lãi thực tế đạt được
- Nhóm trưởng và các bạn còn lại kiểm tra và ghi các thông tin kèm theo vào các cột theo yêu cầu trong bảng 2.
- Các nhóm báo cáo kết quả kinh doanh của nhóm trước lớp.
- Giáo viên cho nhận xét và đánh giá kết quả làm việc nhóm của HS

Bước 2: Thực hiện nhiệm vụ:

HS thực hiện hoạt động theo yêu cầu và chỉ dẫn của GV.

Bước 3: Báo cáo, thảo luận:

- GV mời một số nhóm trình bày/báo cáo theo giải pháp sư phạm của GV.
- + Nhiệm vụ 1: Các nhóm báo cáo kết quả (tính doanh thu, lãi và giải thích cách đưa ra các hình thức khuyến mãi). Cả lớp góp ý, thống nhất các kết quả này.
- + Nhiệm vụ 2: Dựa trên lãi thực tế của mỗi nhóm, cả lớp góp ý kiến cho cách đưa ra các hình thức khuyến mãi nhằm tăng lãi trong phương án kinh doanh của mỗi nhóm.
- + Nhiệm vụ 3: Tổng kết rút kinh nghiệm.

Bước 4: Kết luận, nhận định:

- Phân tích cụ thể về sản phẩm học tập mà HS phải hoàn thành theo yêu cầu
- HS đánh giá hoạt động cá nhân và đánh giá hoạt động và sản phẩm của nhóm theo mẫu báo cáo

Mẫu 1

PHIẾU ĐÁNH GIÁ CÁ NHÂN

Họ và tên:

Nhóm:

Điểm đánh giá:

STT	Ý thức trách nhiệm	Ý thức hợp tác, tôn trọng, lắng nghe	Ý thức tổ chức, kỷ luật	Khả năng lãnh đạo nhóm	Khả năng sáng tạo trong công việc	Kết quả thực hiện công việc được giao	Tổn g điểm
Điểm							

Tốt: 3 điểm

Khá: 2 điểm

Trung bình: 1 điểm

Yếu: 0 điểm

Mẫu 2

PHIẾU ĐÁNH GIÁ CÁ NHÂN THEO NHÓM

Tên nhóm:

Điểm đánh giá:

ST T	Họ và tên	Ý thức trách nhiệm	Ý thức hợp tác, tôn trọng, lắng nghe	Ý thức tổ chức, kỷ luật	Khả năng lãnh đạo nhóm	Khả năng sáng tạo trong công việc	Kết quả thực hiện công việc được giao	Tổn g điểm
1								
2								
...								

Tốt: 3 điểm

Khá: 2 điểm

Trung bình: 1 điểm

Yếu: 0 điểm

Mẫu 3

PHIẾU ĐÁNH GIÁ HOẠT ĐỘNG NHÓM

Nhóm:

Lớp:

Tên hoạt động:

Mục đánh giá	Tiêu chí		
	Chi tiết	Điểm tối đa	Kết quả
1.Đánh giá quá trình hoạt động của nhóm (Điểm tối đa 30)	1. Sự tham gia của các thành viên: tham gia đầy đủ	10	
	2. Sự hợp tác của các thành viên: tinh thần hợp tác tốt	10	
	3. Sự sắp xếp thời gian hoạt động: nhanh, hợp lí	10	
2. Đánh giá bài thuyết trình kế hoạch của nhóm (Điểm tối đa 30)	1. Ý tưởng: thu hút, sáng tạo, khả thi	10	
	2. Nội dung: kế hoạch rõ ràng, chi tiết, cụ thể, tính toán chính xác	10	
	3. Trình bày: mạch lạc, cuốn hút, thuyết phục	10	
3. Đánh giá kết quả hoạt động kinh doanh (Điểm tối đa 40)	1.Marketing	20	
	2. Lợi nhuận	20	
TỔNG ĐIỂM		100	

* HƯỚNG DẪN VỀ NHÀ

- Ôn và ghi nhớ lại các kiến thức đã học về các hình thức khuyến mãi trong kinh doanh, cách tính doanh thu, lãi sau giảm giá.
- Chỉnh sửa, hoàn thiện thêm chiến lược kinh doanh của nhóm.

