



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

INOVAČNÍ VZDĚLÁVACÍ NÁSTROJE



Téma: „INVESTOVÁNÍ NEBO ZÁBAVA”

Tomasz Załona

Monika Danielska

I. Opodstatnění volby tématu

Základem výuky jsou nezbytné znalosti na téma rozhodování se ve finančních záležitostech.

Studenti obdrží praktické rady a cvičení, které jim pomůžou v rozhodování, zda se pustit do podnikání, najít si zaměstnání nebo utratit peníze za vlastní potřeby.

II. Obecné cíle vzdělávání

- Získání znalostí na téma správného rozhodování ve finančních záležitostech.
- Pochopení jak jde tyto znalosti využít v běžném profesním životě.
- Seznámení se s konkrétními, jednoduše proveditelnými a efektivními cvičeními, která umožňují získání schopnosti se rozhodovat ve věcech provozování podnikatelské činnosti.
- Posílení motivace k práci na sobě a k rozvíjení praktických dovedností.
- Podstatnou součástí realizace tématu je také příprava studentů na život ve společnosti a přijetí pozitivního myšlení, které prospívá motivaci a správnému hodnocení vlastních profesních predispozic.

III. Tématický obsah výuky

1. Finanční rozhodnutí
2. Co je dobré vědět, než se rozhodněš
3. Jak udělat správnou volbu
4. Čím se řídit při zakládání vlastní firmy?
5. Cvičení

IV. Metody výuky

- 1) Minipřednáška (na základě prezentace)
- 2) Ilustrační materiály – interaktivní film
- 3) Práce pod vedením
- 4) Práce ve skupině

1. Finanční rozhodnutí

Když se mnoho lidí chová určitým způsobem, lehce nabýváme přesvědčení, že je to správný směr a děláme to samé 😊

Je to správné?

1. Finanční rozhodnutí

Jaký to má význam v procesu rozhodování? Dokonale to chápou prodejci, kteří často používají argument „dobře se to prodává“, „zákaznice rády volí tento vzor“

1. Finanční rozhodnutí

Jednání na základě chování jiných lidí slouží k omezení analýzy a k rychlejšímu rozhodnutí, ale není to nutně efektivní. I když často automaticky jednáme tak jako jiní, nemusí to být pro nás dobré.

1. Finanční rozhodnutí

**Nedostatek znalostí v daném tématu podporuje
vzorování se na cizím chování.**

**Je těžké zkoumat každé téma a sbírat specialistické
znalosti o všem, z čím máme do činění.**

**Je ale dobré se hlouběji zajímat o obory, které pro nás
mají velký význam a jsou spojeny s důležitými
rozhodnutími – jsou to naše finance 😊**

1. Finanční rozhodnutí

Nemusíme znát podrobnosti sestavování úvěrových nebo investičních nabídek ani zákony, kterými se řídí trh, abychom se mohli rozhodnout ohledně výběru nebo umístění kapitálu určitým způsobem.

1. Finanční rozhodnutí

**Je ovšem třeba volbu provést na základě znalostí
potencjálních rizik, předpokládaného zisku a možností
z investice vycouvat.**

2. Co je dobré vědět, než se rozhodneš?

- 1. Pravidlo authority** - Pokud se nám pokazí auto, jedeme k mechanikovi. Když nás bolí zub, jdeme k zubaři. Podobné je to s finančními rozhodnutími. Nemusíme se ve financích vyznat, proto hledáme pomoc u vhodných poradců. Je třeba ale dávat pozor, abychom se nechytli do pastí pravidla authority.

2. Co je dobré vědět, než se rozhodneš?

- 2. Svádějící skupinové myšlení** - při rozhodování ohledně financí se můžeme ptát na radu jiných lidí, ale měli bychom je zvážit individuálně nebo s nejbližší osobou, které se toto rozhodnutí také týká.

2. Co je dobré vědět, než se rozhodneš?

- 3. Ukotvení** - když si chceme koupit kolo a známý nám řekne, že se ceny pohybují kolem 500 dolarů, může se pro nás tato informace stát kotvou a skutečné ceny kol k ní budeme podvědomě přirovnávat. Ukotvení pro nás proto může být škodlivé, zvláště pokud ho chytře využije prodejce.

2. Co je dobré vědět, než se rozhodneš?

Je třeba co nejobektivněji shodnotit situaci a varianty výběru a také si uvědomovat, že pravděpodobnost se liší od našeho „zdravého rozumu“ a k jejímu odhadu je potřeba víc údajů než samotný instinkt.

2. Co je dobré vědět, než se rozhodneš?

Většinou je variant spousta a je snadné z toho mít v hlavě zmatek a nejistotu, co zvolit.

3. Jak udělat správnou volbu?

**Řekněme, že máš jistou peněžní částku, se kterou nevíš,
co udělat.**

Uvažuješ, jak tento finanční nadbytek využít.

Na výběr máš vlastní podnikání, investice, prázdniny 😊

4. Jak udělat správnou volbu?

Přede vším tím, v čem jsi nejlepší. Pokud máš nadprůměrné schopnosti v nějakém oboru, vyplatí se z toho udělat byznys. Tehdy stvoříš ideální spojení – budeš dělat to, co tě baví. V zaměstnaneckém poměru je toto často nemožné.

5. Nápady na byznys

Najdi díru na trhu

Co to je díra na trhu?

Díra na trhu je oblast, ve které není velká konkurence
nebo ve které je tvá nabídka jedinečná.

5. Nápady na byznys

Najdi problémy, které je třeba vyřešit

Na světě je plno problémů, které se dají vyřešit.

Každý problém má potenciál stát se výnosným byznysem.

Lidé mají mnoho potřeb, které by chtěli naplnit.

Co myslíš, odkud se vzal otvírák na konzervy nebo nůžky pro leváky?

5. Nápady na byznys

Pozoruj

Pozoruj svět kolem sebe.

Může se stát, že třeba na dovolené v zahraničí objevíš skvělý nápad a úspěšně se inspiruješ.

5. Nápady na byznys

Strategie červeného oceánu.

Můžeš najít lepší způsob na řešení problému, který se už někdo snažil vyřešit.

Říká se tomu strategie červeného oceánu.

Je to strategie, jak vstoupit na již existující trh.

Abys prodal víc, musíš být lepší než tvoje konkurence.

Pamatuj, že Italové vymysleli pizzu, ale teprve Američané ji popularizovali.

5. Nápady na byznys

Důležitá rozhodnutí

- vybrat název firmy,
- vybrat právní formu podnikání,
- vybrat způsob zdanění,
- určit druh podnikání,
- určit datum zahájení činnosti,
- určit místo provozování podnikatelské činnosti,
- vybrat banku, kde budu mít firemní účet.

5. Nápady na byznys

Hledej na internetu

Velmi zajímavým způsobem je procházení různých diskuzních fór a sociálních sítí.

Častokrát lidé sami píšou, o svých potřebách a o problémech s jejich realizací: „Proč není...“ nebo „Škoda, že se nedá...“.

Stačí si zjistit, zda jsi schopen lidem dát to, co potřebují.

5. Nápady na byznys

Rozvíjej svoje koníčky a zájmy

Pokud jsi zapálený do nějakého vědeckého oboru, kutilství nebo sportovní disciplíny, můžeš pohledat nápad v tom, co máš rád a v čem jsi dobrý.

5. Nápady na byznys

Analýzuj své profesní zkušenosti

Pouvažuj, jaké máš možnosti a predispozice.

Kde jsi dřív pracoval? Jaké jsou tvé zkušenosti? Co můžeš v této chvíli nabídnout? Co umíš ty a tvůj partner v podnikání?

5. Nápady na byznys

Adaptuj existující produkty pro novou cílovou skupinu

Dobrý nápad nemusí poléhat výhradně na tom, že vymyslíš nový produkt.

Můžeš použít již existující řešení, ale na trhu, kde dříve použito nebylo.

Někdy stačí existující produkt upravit pro novou skupinu zákazníků.

5. Nápady na byznys

Poslouchej své instinkty

Pokud cítíš, že je to to, co bys chtěl dělat, nic ti nebrání to zkusit.

6. Praktická cvičení



Děkuji za pozornost

