

Маринка-Сиромятнікова Ольга Вікторівна,
методист Науково-методичного центру
професійно-технічної освіти у Харківській області

Ділова гра «Кар'єрні сходи: від фахівця до підприємця»

Мета: Ділова гра спрямована на розвиток навичок, які необхідні для виконання успішної підприємницької діяльності, а саме: підвищення мотивації до успіху, креативності, орієнтації на майбутню перспективу, розвинення комунікації, гнучкості мислення, адаптивності. У процесі ділової гри її учасники зможуть вивчити правила взаємодії, які панують між учасниками ринкових відносин, розкрити та розвинути в собі професійні, комунікативні вміння та навички, отримати базові знання про підприємницьку діяльність, навчитися досягати успіху в командній роботі.

Обладнання: матеріали для проведення ділової гри, фліпчат, папір, бейджики, ручки, кольорові олівці, комп'ютер.

Структура ділової гри:

Вступ. Знайомство.

Розкриття мети ділової гри (11 хв.).

Мозковий штурм (5 хв.).

Інформаційне повідомлення (7 хв.).

Вправа «Видатні підприємці світу» (10 хв.).

Інформаційне повідомлення (3 хв.).

Вправа «Якості підприємця» (7 хв.).

Вправа «Знайди зайве» (3 хв.).

Вправа «Я аналітик» (7 хв.).

Інформаційне повідомлення (3 хв.).

Вправа «Рефлексія» (5 хв.).

Вправа «Відкриття власної фірми» (7 хв.).

Інформаційне повідомлення (3 хв.).

Вправа «Плюси та мінуси реклами» (5 хв.).

Вправа «Сила реклами» (5 хв.).

Гра «Рекламна компанія» (7 хв.).

Підведення підсумків ділової гри. Веселий кросворд. Тест (7 хв.).

Вступ. Розкриття мети ділової гри. (3 хв.).

Ведучий: Добрий день, шановні учні! Сьогодні вам пропонується взяти участь у діловій грі. Ділова гра передбачає, що ви з усією серйозністю приймете правила гри і запропоновані вам можливі життєві обставини. Успіх гри залежить від вашої здатності втілитися в запропоновані життєві ролі і прийняти ситуацію. Вам буде надана можливість показати свої підприємницькі, організаторські, комунікативні здібності.

Майбутній фахівець своєї справи, який хоче досягти успіху на ринку праці, побудувати кар'єру перспективного підприємця, повинен не тільки

досконало володіти знаннями своєї професії, вміти їх поповнювати і збагачувати під впливом швидких змін ринкової економіки країни, раціонально застосовувати їх на практиці, а й володіти теоретичними і практичними аспектами підприємницької діяльності.

Майбутній підприємець повинен бути досить творчою і впевненою у собі особистістю, працелюбною, схильною до розумного, виправданого ризику, ретельно оцінювати мінуси та плюси своєї діяльності. Наша ділова гра допоможе пройти віртуальний шлях від фахівця до підприємця, допоможе розкрити ваші ініціативи, активності та здібності.

Вправа «Цікаве ім'я» (3 хв.).

Мета: Підготувати учасників гри до роботи, створити комфортну атмосферу, задати гарний настрій, зосередити учасників на спільній роботі, сприяти знайомству за допомогою розповіді про своє ім'я.

Хід проведення: Учасники розміщуються на стільцях по колу. Ведучий пропонує кожному розповісти щось цікаве, кумедне, незвичайне про власне ім'я, щоб допомогти іншим запам'ятати його та асоціювати з конкретною особою члена гри.

Вправа «Особистий момент» (5 хв.).

Мета: криголам, згуртованість колективу, позитивний настрій на роботу в команді.

Хід проведення: Учасники розміщуються по колу. Кожний повинен знайти в собі будь-яку річ, яка б була цінною, цікавою для інших, але звичною для себе. Розповісти групі, від імені цього предмету, про себе (наприклад: «я – олівець Тетяни, знаю її недавно, але можу розповісти про неї так...»).

Мозковий штурм (5 хв.).

Відповіді учнів фіксуються на фліпчати.

- ✓ Що таке підприємницька діяльність?
- ✓ Чи кожна людина може стати підприємцем?
- ✓ Від чого залежить успіх підприємницької діяльності?

Аналіз відповідей учнів стосовно мозкового штурму.

Інформаційне повідомлення (7 хв.).

Підприємництво як явище економічного життя має в нашій країні глибоке коріння. На розвиток підприємництва в Україні величезний вплив здійснило тривале існування кріпосного права, наявність сильної державної влади, яка жорстко контролювала соціально-економічні процеси.

Під підприємництвом розуміємо історично сформовану економічну діяльність приватних осіб, організацій, підприємств і держави, здійснювану з метою досягнення нових результатів, задоволення

суспільних та індивідуальних потреб і пов'язану зі свободою, з конкурентною боротьбою і відповідальністю.

Сьогодні диктує нам дещо інше розуміння цього поняття. Під підприємництвом розуміється «економічно вільна новаторська діяльність, пов'язана з ризиком, відповідальністю і конкурентною боротьбою, що має на меті досягнення нових результатів, задоволення особистих і суспільних потреб». Водночас слід зазначити, що підприємництво – це особливий вид діяльності, і ця особливість характеризується такими ознаками:

- самостійна діяльність, діяльність «за свій рахунок»; головне, на чому тримається підприємницька діяльність, це власність підприємця;
- ініціатива, творча діяльність; основою здійснення підприємницької діяльності є власна ініціатива, творчо-пошуковий, інноваційний підхід;
- систематична діяльність; підприємницька діяльність повинна бути постійною, пов'язаною з відтворювальним процесом та обов'язково офіційно зареєстрованою;
- діяльність, яка здійснюється на власний ризик, під власну економічну (майнову) відповідальність;

Метою підприємницької діяльності є одержання прибутку чи власного доходу.

Кожна діяльність виконує певні функції:

Новаторська функція – сприяння процесу генерації ідей, створення нових товарів і надання нових послуг.

Організаційна функція – впровадження нових форм та методів виробництва.

Господарська функція – найефективніше використання трудових, матеріальних, інтелектуальних, інформаційних ресурсів.

Соціальна – виготовлення товарів і послуг необхідних суспільству.

Особистісна – самореалізація власної мети підприємця, отримання задоволення від своєї роботи.

Вправа «Видатні підприємці світу» (10 хв.)

Мета: ознайомитися з видатними підприємцями світу, розкрити сутність підприємця.

Будь-яке підприємство не може існувати без лідера, рульового, а саме підприємця. Давайте з вами подивимось на екран та відповімо на деякі питання.

Демонстрація відеоролика «Видатні підприємці світу».

Приклад інформації для відеоролика

	<p>Один з батьків-засновників Apple і кіностудії Pixar, був відрахований з престижного коледжу після першого ж семестру.</p> <p>А початок своєї кар'єри комп'ютерний геній присвятив пайці комп'ютерних плат в гаражі і спробам здати їх на реалізацію в найближчі магазини. Хто б міг подумати, що ці кустарні вироби зіграють свою роль в історії і через десятки років світ буде захоплюватися iPhone, iPad, і Mac?</p>
<p>Стів Джобс</p>	<p>Мабуть, усі чули про цього чоловіка. Адже саме він співзасновник Microsoft і дотепер зберігає за собою звання одного з найбагатших людей світу.</p> <p>Щоправда, тепер він у списку другий, але це не принципово. Адже в кишенях цього чоловіка шелестять стільки папірців, скільки ми в житті не бачили. Його статок складає понад 100 мільярдів доларів.</p>
	<p>Талановитий засновник всім відомої фірми з виробництва автомобілів був не менше талановитим керівником, розробником власної системи організації праці.</p>
<p>Білл Гейтс</p>	<p>Відомий як «алюмінієвий магнат», заробив свій капітал невгамовною працездатністю.</p>
	<p>Ця красуня не лише з успіхом підкорювала серця чоловіків, а й стала головною законодавицею моди. Коко Шанель переконала всіх жінок, що для того, щоб бути неперевершеною, необов'язково бути молодою і красивою. Всі речі, придумані та популяризовані нею, були водночас прості, зручні та надзвичайно елегантні та залишаються популярними по сьогодні в тому чи іншому вигляді.</p>
<p>Роман Абрамович</p>	<p>Американський підприємець, ресторатор, один з перших власників мережі ресторанів McDonald's. Включений журналом «Тайм» в число «100 найбільш важливих людей століття».</p>
	<p>Кроко</p>
<p>Реймонд Крок</p>	

Запитання для обговорення: Чи впізнали ви цих людей? Що саме їх об'єднує? Чи досягли вони успіху в своїй діяльності? Що саме їм допомогло?

Інформаційне повідомлення (3 хв.) Психологи визначають підприємництво як ділову творчість. Якщо це творча справа, то її виконання потребує від людини певних специфічних здібностей. Тому не можна з будь-якої людини зробити підприємця, можна тільки навчити її деяким знанням і навичкам, створити необхідні умови для підприємництва. Рушійні сили підприємництва значною мірою полягають у самій людині, її ініціативі, активності, здібностях. Бізнес – це жорстка конкуренція, постійна напруга, азарт боротьби і само затвердження, як у спорті, актуалізація своїх здібностей і обдарованості, як у художній творчості

Вправа: «Якості підприємця» (7 хв.)

Ведучий: А зараз я пропоную вам трохи поміркувати. Якими якостями повинен володіти підприємець? Для цього пропоную поділитися на три підгрупи та на листах аркушах записати якості, якими повинна володіти людина, щоб стати підприємцем? Після роботи в групах, претендент з групи презентує рішення колективу та обґрунтує свої відповіді, фіксуються на фліпчаті.

Висновок:

Отже, для досягнення успіху в підприємницькій діяльності необхідні певні *рис* *особистості* та ділові якості:

- ініціативність, рішучість, сміливість, азартність, схильність до розумного ризику, наполегливість, незалежність, самостійність, відповідальність;
- честолюбство, мобільність, прагнення до нового, вміння передбачати, адаптуватись до змін;
- оптимізм, вміння протидіяти невдачам;
- комунікабельність, вміння працювати з людьми, встановлювати зв'язки, впливати на людей;
- самовіддача, фанатичне захоплення ділом, працьовитість (підприємець повинен працювати більше, ніж його працівники, уміти витримувати високе навантаження, працювати по 12-16 годин на добу);
- порядність і чесність, надійність, вірність даному слову;
- висока компетентність та ерудиція. Підприємець повинен володіти знаннями з технології, економіки, психології, інноватики, політики, юриспруденції, фінансів, маркетингу;
- уміти організувати взаємодію різних спеціалістів, тобто бути універсалом.

Підприємець – це людина (або група людей), що бере на себе ризик і відповідальність за організацію та управління комерційною діяльністю.

Займатися підприємницькою діяльністю – теж саме, що їхати на велосипеді, чи ви рухаєтесь уперед, чи падаєте.

Вправа «Знайди зайве» (3 хв.).

Ведучий: А зараз я видам вам аркуші, на яких надруковані якості людини, які можуть не тільки допомагати, а й заважати підприємцю в його діяльності. Необхідно знайти їх та підкреслити. А потім по черзі назвати одну з них та розповісти, чому саме ця якість особистості може заважати підприємцю.

Якості особистості: Рішучість, скромність, невпевненість у собі, категоричність, винахідливість, м'якість, педантичність, довіра, оптимізм, песимізм, комунікабельність, замкнутість, працелюбність.

Вправа: «Я аналітик» (7 хв.).

Мета: навчитися самостійно мислити, аналізувати бренди, навчитися роботи у команді.

Отже, щоб бути підприємцем, важливо мати аналітичний склад розуму. Я пропоную вам знову поділитися на три підгрупи (**Додаток 1**) та побути трохи аналітиками, проаналізувати три відомі бренди за допомогою наступних питань.

- Який продукт випускає цей бренд?
- Чим саме він відрізняється від інших брендів, які випускають ідентичну продукцію?
- Для кого випускається цей продукт? Його цільова аудиторія?
- Яку проблему здатен вирішувати цей продукт?
- Назвіть інші бренди, які випускають таку ж саму продукцію?
- За допомогою чого цей продукт має успіх на ринку?

Бренди для аналізу у підгрупах



Інформаційне повідомлення (3 хв.).

Для того, щоб створити прибуткове підприємство та стати успішним підприємцем в своєму регіоні, необхідно володіти такими поняттями як ринок, цільова аудиторія, конкуренти, суть продукту чи послуги.

Ринок – спосіб зв'язку покупців і продавця для визначення цін, кількості товарів та послуг. Сприяє вирішенню трьох економічних завдань.

Що виробляти? Як виробляти? Для кого виробляти? Результат діяльності ринку є встановлення балансу між покупцем та продавцем.

ПОПИТ=ПРОПОЗИЦІЇ. Кожен підприємець знає свій ринок, постійно аналізує клієнтів та конкурентів.

Вправа на рефлексію «Ураган» (5 хв.).

Мета: рефлексія, переключення між вправами.

Хід проведення: Учасники сідають по колу, ведучий знаходиться в центрі. За сигналом учасники, які мають спільні ознаки (колір очей, деталь одягу, стать тощо) мають помінятися місцями. Той, хто не сів на стілець, стає ведучим. Якщо ведучий довго не може сісти, то говорить слово «Ураган», і тоді всі учасники міняються місцями.

Вправи для проведення рефлексії подані у **Додатку 2**.

Вправа «Відкриття власної фірми» (7 хв.).

Мета: розвиток комунікативних вмінь та навичок, відповідальності за роботу в команді, професійних вподобань.

Ми вже знаємо з вами, що таке підприємницька діяльність, можемо назвати функції підприємства, підприємець, якими рисами він володіє, що таке ринок. Спробуємо відкрити власне підприємство. Діяльність кожного підприємства не можлива без колективу. На ваших столах лежать бейджики з надписами співробітників фірми: юрист, менеджер з реклами, бухгалтер, секретар, водій, аналітик. Я пропоную вам в робочих підгрупах вибрати людей, які будуть відповідати в вашій фірмі цим посадам, а директору презентувати свою фірму, розповісти про співробітників, вид діяльності фірми. Щоб вирішити, яка команда буде першою, проведемо жеребкування за допомогою ігор, які подано у **Додатку 1**. Щоб було легше створити фірму користуйтеся питаннями підказками.

Питання-підказки:

1. Як називається ваша фірма?
2. Який продукт чи послугу вона виробляє?
3. Склад вашої фірми?
4. Які обов'язки мають співробітники фірми?

Інформаційне повідомлення (3 хв.).

Ведучий: Підприємницька діяльність не може бути успішною без яскравої, цільової презентації товару чи послуги, яку вона виробляє. Реклама допомагає швидше продати товар та приносить популярність підприємству.

Реклама – процес донесення інформації від рекламодавця до цільової аудиторії, комерційний засіб, засіб масової інформації створене для того, щоб стимулювати збут продукту чи послуги. Реклама потрапляє до нас через ЗМІ, чекає на нас в поштової скринці, ми бачимо її на вулиці

та транспорті. Реклама має важливіше значення для підприємницької діяльності.

Виробляєте товар або надаєте послуги, ви неминуче стикаєтеся з необхідністю реклами. Історія реклами тісно пов'язана з розвитком людства і економічним життям суспільства. Наприклад, без глашатаїв (поширюють новини) не обходився не один захід, чи то проголошення миру, війни або відкриття ярмарки. На сьогодні реклама перетворилася на яскраве і багатогранне явище. Життя в сучасному суспільстві насичене інформацією, боротьба за увагу потенційних споживачів товарів і послуг змушує рекламодавців шукати ще більш ефективні методи реклами.

Вправа «Плюси та мінуси реклами» (5 хв.).

Ведучий: Ми з вами розібрали поняття реклама. Дізналися наскільки важливим вона є в підприємницькій діяльності. Хочу запропонувати вам поміркувати над такими питаннями: Чи є плюси і мінуси у рекламі? Які самі? Чи можна віднести її тільки до мінусів, чи тільки до плюсів. Пропоную вам також в підгрупах поміркувати над цим. Переможцем стане та підгрупа, яка наведе більш грамотні, обґрунтовані аргументи.

Вправа на рефлексію «Сила реклами» (5 хв.).

Казка «Як старий корову продавав»

На базарі корову старий продавав,

Ніхто за корову ціни не давав.

Хоч багатьом була корівка потрібна,

Але, видно, не подобалася людям вона.

- Господар, продаси нам корову свою?

- Продам. Я з ранку з нею на базарі стою!

- Чи не забагато просиш, старий, за неї?

- Та де наживатися! Повернути б своє!

- Аж надто твоя корівка худа!

- Хворіє, проклята. Прямо біда!

- А чи багато корова дає молока?

- Так ми молока не бачили поки ...

Весь день на базарі старий торгував,

Ніхто за корову ціни не давав.

Один хлопчина пожалів старого:

- Батько, рука у тебе нелегка!

Я біля корови твоєї постою,

А ось продамо ми худобу твою.

Йде покупець з тугим гаманцем,

І ось вже торгується він з молодцем;

- Корову продаси?

- Купуй, коли багатий.

Корова, дивись, не корова, а скарб!
- Та чи так! Вже виглядає боляче худю!
- Не дуже жирна, але гарний удій.
- А чи багато корова дає молока?
- Не видоїш за день – втомиться рука.
Старий подивився на корову свою:
- Навіщо я, Корівко, тебе продаю?
Корову свою не продам нікому –
Така скотина потрібна самому!
Обговорення казки про силу реклами.

Гра «Рекламна компанія» (7 хв.).

Ведучий: В нас вже створена фірма, ми знаємо плюси та мінуси реклами, тепер саме час перейти до виробництва товару та його презентації. Завдання для підгруп придумати який товар буде випускати ваша фірма та провести його рекламну компанію. Для цього необхідно придумати, назву підприємства, яка буде відображати сутність товару чи послуги, короткий рекламний слоган та довести, що ваш продукт є найкращим.

Назва підприємства – важливий елемент, від якого в багатьох випадках залежить успіх підприємницької діяльності.

Слоган – коротка фраза, яка включає в собі інформацію про виробництво товару та його позитивні якості.

Підведення підсумків ділової гри. Веселий кросворд. Тест (7 хв.).

Ведучий: Підведення підсумків. Підходить до кінця наша з вами зустріч, пропоную перевірити свої знання та дати відповіді на веселий кросворд (**Додаток 4**). Пропонується учасникам розміститися по колу, взяти окремий аркуш паперу з кросвордами та дати відповіді та перевірити свої знання за допомогою відповідей на екрані. Та на останок пропонуємо пройти тестування на здатність займатися бізнесом (**Додаток 3**).

Висновок: Сьогодні ми з вами спробували сформулювати поняття «підприємець», «підприємство», розкрили його функції, вивчили значення поняття «ринок», «конкуренція», «попит». Отримали базові навички аналітичного мислення, формування стратегії діяльності підприємця, розвили уміння підготовки та захисту презентації на публіці. Сформували позитивне відношення до підприємницької діяльності. Навчилися виділяти слабкі і сильні сторони реклами, брати ініціативу на себе, мотивувати інших, бути рішучим в досягненні своєї мети.

Додаток 1

Вправи для розбивки учасників на групи. Завдання розбивки групи на окремі підгрупи виникає у ведучого досить часто. Справа не тільки в тому, що багато вправ потребують роботу в парах, трійках або четвірках. Адже завдання запустити процеси спілкування між учасниками і взагалі надати динамізм гри може бути вирішена через дроблення на підгрупи. При цьому слід пам'ятати про дуже важливі умови – не можна давати цим підгрупах «застигнути» у визначеному складі. Потрібно постійно «перетасовувати» учасників, щоб надати можливість кожному максимально поспілкуватися з іншими учасниками. А для цього слід використовувати процедури випадкової розбивки на групи. Впровадження одних і тих же прийомів швидко набридне учасникам. Тому пропонується набір (далеко не вичерпний!).

Вправа «Розрахунок». Це самий елементарний спосіб. Провести розрахунок на «перший – другий», «перший – другий – третій» і т. д. залежно від того, скільки потрібно груп. Тут важливо не переплутати: сет потрібно робити виходячи саме з потрібної кількості груп, а не з кількості учасників у кожній групі.

Вправа «Сегментація кола». Теж з розряду елементарних. Групу можна поділити навпіл, провівши уявний діаметр кола від себе (провідного) до учасника, що сидить навпроти. Якщо потрібно більше двох команд, коло просто розбивається на потрібну кількість сегментів.

Вправа «Кольороподіл». Розподіл на групи проводиться за зовнішніми ознаками учасників, наприклад за кольором одягу. Ті, у кого переважає зелений колір, отримують назву «зелених». Можуть з'явитися «червоні» і «білі». Ті, хто не потрапив ні в одну категорію, утворюють, скажімо, «команду строкатих».

Додаток 2

Вправа «5 Добрих слів». Хід проведення: Потрібно створити групи по 6 осіб. Кожен учасник на аркуші паперу малює свою долоню і пише на ній своє ім'я. На пальцях цієї долоні кожен учасник групи повинен написати позитивну якість чи рису характеру цієї людини. Долоні повертаються власникам.

Вправа «Щоб говорити правду». Мета впровадження: «місток» між вправами. Ресурси: 0. Час: 5-10 хв. Хід проведення: Кожен учасник говорить про себе 4 твердження – три з них відповідають дійсності, а одне хибне. Учасники повинні визначити і записати, яке твердження на їх думку не є характерним для даної людини. Висновки порівнюють.

Вправа «Телепати». Мета впровадження: «місток» між вправами. Ресурси: стільці. Час: 5-10 хв. Хід проведення: Учасники розбиваються на пари. Пари сідають на стільці спинами один до одного. Не подаючи сигналів, трічі спробувати одночасно обернутись і подивитись один на одного.

Вправа «Радощі життя». Мета впровадження: «місток» між вправами. Ресурси: 0. Час: 5-10 хв. Хід проведення: Тренер починає розповідати: «На березі синього-синього моря, у затінку великих, могутніх сосен, жили люди...». Після сигналу тренера розповідь продовжує інший учасник і т.д. Сенс – створити зв'язну розповідь.

Додаток 3

Тест на здатність займатись бізнесом

1. Чи поводитесь ви наодинці так, як і тоді, коли за вами спостерігають?
2. Чи вважаєте ви себе здатним стати головою сім'ї?
3. Чи вважаєте ви хитрість хорошою та корисною рисою?
4. Чи можете ви розпочати розмову на вулиці з незнайомою людиною?
5. Чи знаєте ви, який колір сьогодні в моді?
6. Чи їдете у транспорті без квитка, якщо забули вдома проїзний?
7. Чи заздрите успіху ваших знайомих?
8. Чи звертаєтесь на «Ви» до ваших старших за віком родичів?
9. Чи здатні ви в умі швидко обчислити, скільки буде 3% від трьох відсотків?
10. Чи приходите вчасно в кіно?
11. Чи приходите вчасно на побачення?
12. Чи вважаєте за потрібне давати чайові?
13. Переживаєте, якщо вас обрахували на 1 грн?
14. Чи пам'ятаєте дату народження свого вчителя?
15. Чи сідаєте в міському транспорті на будь-яке вільне місце?
16. Чи сідаєте в таксі тільки на заднє сидіння?
17. Чи любите робити записи у книгу скарг?
18. Чи вважаєте, що завжди достатньо лише одного попередження?
19. Чи знаєте, які грошові одиниці існували у Стародавньому Римі?
20. Чи зможете залишити валізу на вокзалі під наглядом зовсім незнайомої людини?

Повністю позитивна відповідь на кожне запитання дає 10 балів, негативна – 0 балів. Проміжні відповіді оцінюються «на око» між 0 і 10 балами. Наприклад, якщо ви з десяти учителів пам'ятаєте дату народження тільки одного, відповідь – 1 бал. Якщо відповідь на яке-небудь запитання для вас є складною – 5 балів. Склавши всі свої бали, ви звертаєтесь до ключа тесту.

Ключ до тесту:

120-200 балів – ви природжений бізнесмен. Якщо ви отримали ці бали в результаті підглядування у відповіді, вирахуйте 80 балів та орієнтуйтеся на новий результат.

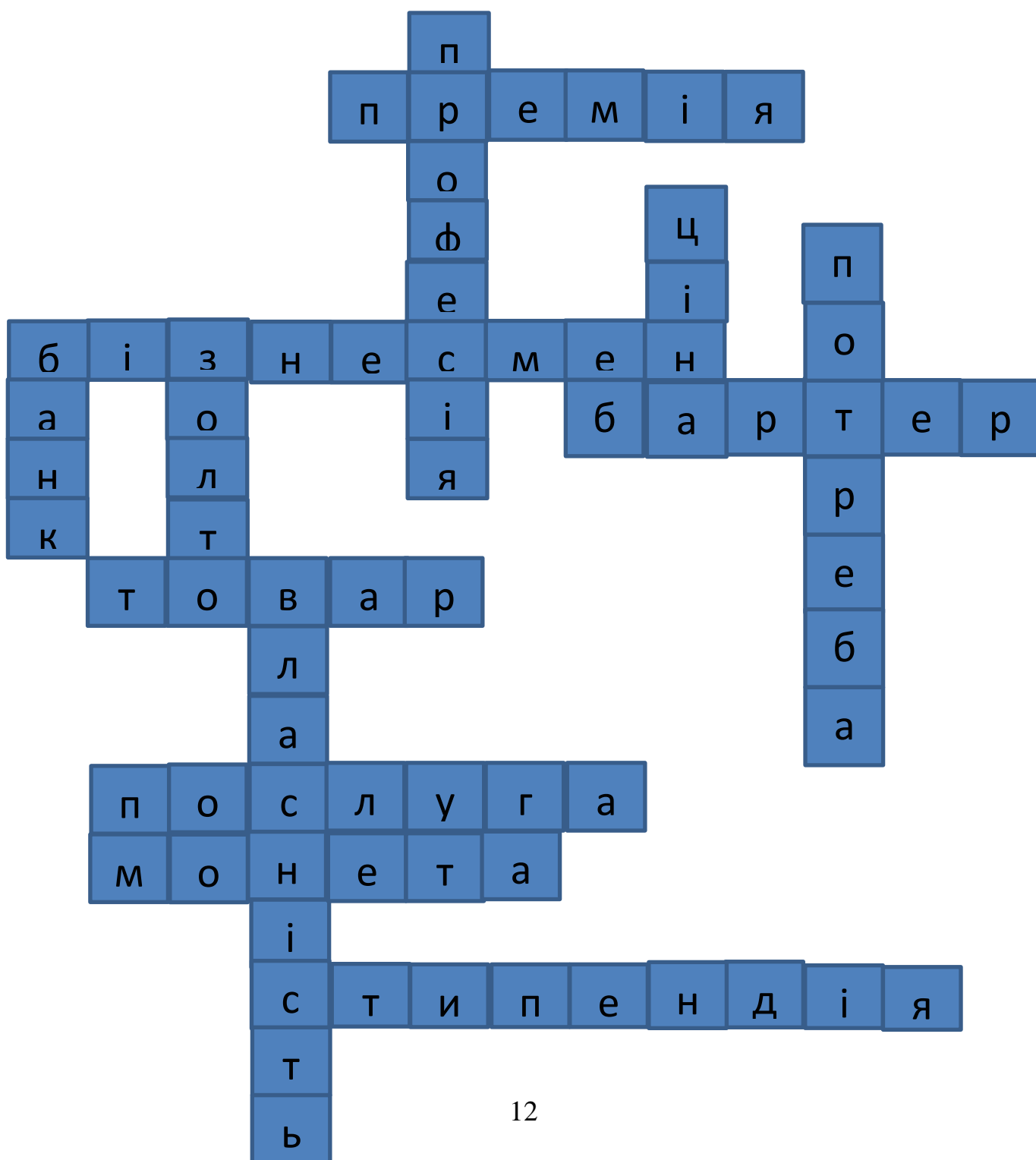
110-119 балів – ви володієте не всіма потрібними якостями бізнесмена, але у вас є реальні шанси досягти успіху в бізнесі; деяку допомогу при цьому вам нададуть роздуми про причини втрати балів.

50-90 балів – видно, у бізнесмени вам не вибитись, але, судячи з усього, ви правдива, порядна людина, у вас непоганий характер, так що не все втрачено в житті.

Кожний учень підраховує бали, отримані ним під час тестування, і виявляються групи учнів у кожній градації здатності до занять бізнесом.

Далі ведучий підбиває невеликий підсумок тестування.

Додаток 4. Веселий кросворд



Питання до кросворду

По горизонталі:

1. Ділова людина, підприємець, займається власним бізнесом.
2. Обмін товару на товар.
3. Матеріальна винагорода за працю.
4. Продукт праці, вироблений для продажу чи обміну.
5. Робота, яку використовують для задоволення потреб людини.
6. Металеві гроші.
7. Грошова винагорода для студентів.

По вертикалі:

1. Заняття людини, які вимагають певних професійних знань та вмінь.
2. Місце для зберігання грошей.
3. Вартість товару.
4. Драгоцінний метал.
5. Бажання та потреби людини.
6. Майно, яким володіє людина.

Список використаних джерел

1. Андрушків Б. М. Основи організації підприємницької діяльності або абетка підприємця: [навчальний посібник] / Б. М. Андрушків, Ю. Я. Вовк, В. В. Гецько та ін. – Тернопіль: Вид. ТНТУ, 2010. – 300 с.
2. Варналій З.С. Основи підприємництва: навчальний посібник К: Знання Прес. – 2002. – 239 с.
3. Тягунова Н.М. Підприємництво і бізнес-культура: навч. посіб. / Н. М. Тягунова, О.А. Спориш. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 118 с.
4. Федоренко В. Г. Підприємництво: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Г. Федоренко, М. П. Денисенко, М. М. Руженський та ін. – К.: МАУП, 2005. – 280 с.
5. Електронні ресурси. – Режим доступу:
<https://574.spb.ru/documents/nasha-ucheba/nashi-proekty/innov-produkt-scenarii-biznes-igr.pdf>
<http://ripo.unibel.by/index.php?id=4540>
<https://www.infouroki.net/delovaya-igra-legko-li-byt-predprinimatelem.html>
https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/fmib/17nebava_ekonomika_organizaciya_virobnichoyi_diyalnosti/21.htm