

Atividade Educação Financeira

Vende-se



Área de Desenvolvimento Enfatizada:
Intelectual

Ramo: Escoteiro

Mês recomendado para desenvolver a reunião: Qualquer mês

Explicação sobre o tema:

A educação financeira é um meio para disseminar conhecimentos básicos relacionados ao ambiente econômico e informar sobre comportamentos que contribuem para melhorar a qualidade de vida das pessoas e de suas comunidades. Torna-se, portanto, um instrumento de promoção do desenvolvimento econômico, pois as decisões financeiras de cada indivíduo influenciam em toda a economia.

Oferecer uma atividade que coloque os jovens na posição do vendedor, faz com que eles pensem e criem estratégias para atrair consumidores de sua própria faixa etária. Dessa forma, eles podem perceber as estratégias utilizadas pelas empresas e, assim, tornam-se consumidores preparados.

Local: Sede do grupo escoteiro.

Duração: 2 horas.

Recursos materiais necessários:

- Cartazes em branco;
- Materiais como tinta, caneta, lápis, marcadores;
- Um objeto para cada patrulha.

Recursos humanos necessários:

- Dois escotistas e, no mínimo, uma patrulha.

Preparação prévia:

Pesquisar as estratégias usadas para conquistar o consumidor e técnicas de vendas de supermercados, pedindo para que cada patrulha também pesquise sobre isso previamente.

Separar os objetos que serão distribuídos para as patrulhas, bem como os materiais necessários para a elaboração de cartazes.

Descrição da atividade:

Os jovens serão reunidos em um local e o escotista responsável deve distribuir para cada patrulha um dos objetos escolhidos, explicando que cada uma delas terá que fazer uma propaganda utilizando as estratégias de venda pesquisadas.

Os jovens terão cerca de 30 minutos para a elaboração da propaganda, que pode ser feita por meio de cartazes, apresentações ou esquetes, sendo que independente da forma de escolha deve conter pelo

menos 3 estratégias ou técnicas de vendas.

Ao final da preparação, cada patrulha deve apresentar seu trabalho para a seção por um tempo de no máximo 10 minutos, deixando explícito quais foram as estratégias escolhidas para a apresentação.

Com o fim das apresentações, o chefe deve conduzir uma breve discussão sobre o tema, abordando a importância de se conhecer os meios utilizados pelos vendedores para que se possa investir em um consumo mais consciente, evitando, assim, o consumo impulsivo.

Publicada em: 05 de maio de 2017

Ficha elaborada por: Zuleika Carneiro