

Bienvenue au module Prendre des décisions financières

Dans ce module, tu auras l'occasion d'être le propriétaire d'une entreprise (un vendeur ou une vendeuse) et de prendre des décisions financières pour la fête de fin d'année de ton école !

Tu apprendras des nouveaux mots de vocabulaire et tu auras la chance de faire semblant d'être le propriétaire d'une entreprise et d'essayer de convaincre les autres élèves de ta classe de choisir ton entreprise pour la grande fête.

Pour cet événement, toi et ton équipe devrez choisir les activités et la nourriture en prenant les décisions financières !

Avec le soutien du ministère de l'Éducation de l'Ontario, les élèves de la 3^e à la 8^e année acquièrent des compétences transférables en matière de littératie financière en participant aux nouveaux modules JA L'argent ça compte. Cette formation aide à préparer les jeunes à un avenir financièrement sain. Le succès commence ici.

Glossaire



Lors du module, tu apprendras plusieurs nouveaux mots de vocabulaire. Utilise cet espace pour prendre des notes au fur et à mesure que tu apprends leur définition.

Mots de vocabulaire	Notes
Entreprise	
Entrepreneur	
Vendeur ou fournisseur	
Client	
Argument de vente	



Activité 1 - Jeu de présentation et persuasion



L'équipe de planification (votre groupe) a reçu 300 dollars de l'école pour planifier la fête de fin d'année pour les élèves et leurs familles! Bien sûr, vous voulez que ce soit la meilleure fête de fin d'année DE TOUT LES TEMPS ! Le barbecue a déjà été planifié par le conseil des parents, qui prévoit la présence d'environ 100 personnes. En tant qu'équipe de planification, vous devez choisir le reste des activités et des gourmandises, tout en respectant le budget de 300 \$. Les vendeurs parmi lesquels vous devrez choisir sont: la barbe à papa, la limonade, le magicien, le château gonflable et la peinture pour la figure.

Dans votre groupe, chaque élève représentera chacun un de ces vendeurs. Tu devras présenter le vendeur qui est indiqué sur la carte que ton enseignante te donnera et tenter de convaincre les autres élèves dans ton équipe que ton entreprise devrait être choisie pour participer à l'événement. Les autres membres de l'équipe te posera des questions pour décider quels vendeurs seront choisis!

Tu auras quelques minutes pour lire les informations sur ta carte et pour te préparer avant de présenter ton argument de vente.

Prends en note ci-dessous toutes tes idées pour ta présentation ici:

Activité 2 - Choisir son vendeur



Avant de choisir vos vendeurs, prenez le temps de répondre aux questions suivantes :

Quels éléments faut-il prendre en considération pour décider quel vendeur choisir?	
Comment pouvez-vous être sûr de faire un bon achat?	
Quels sont les questions que tu pourrais poser aux vendeurs avant de prendre une décision finale ?	



Carte de pointage du vendeur

Donne une note pour chaque vendeur et écris la raison pour laquelle tu as choisi ce fournisseur. Le 1 est le score le plus bas et 5 le plus haut. Additionne les points dans les 3 catégories pour obtenir le score total.

Vendeur	Meilleure valeur	Le plus amusant	Adapté à l'âge	Score total	Ma raison
la barbe à papa	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		
la limonade	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		
le magicien	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		
le château gonflable	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		
la peinture faciale	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5		



Activité 3 - Comment allez-vous dépenser votre argent ?



Il est temps de faire vos choix ! Avec les membres de ton équipe, choisissez les vendeurs pour la fête et assurez-vous de ne pas dépasser les 300 \$.

Partage les scores que tu as donné à chaque vendeur et dis-leur quels étaient tes choix. Décidez ensemble qui fera partie de la grande fête.

Complète le tableau ci-dessous avec les membres de ton équipe pour créer votre plan financier. Lorsque vous aurez fini de faire vos choix, votre équipe les partagera avec la classe.

Vendeur	Coût	Total
		300 \$ *Ne peut pas être supérieur à 300 dollars



Activité 4 - Réflexion sur les présentations d'argument de vente



Maintenant que chaque groupe a partagé ses choix, réfléchis aux questions suivantes :

As-tu eu de la difficulté à vendre ton entreprise et à convaincre les membres de ton équipe ?	
Qu'est-ce qui pourrait influencer ta décision dans le choix des vendeurs?	
As-tu remarqué que certains vendeurs pouvaient ajuster leur prix?	
Y a-t-il des vendeurs dont les coûts supplémentaires n'ont pas été partagés, à moins que vous ne posiez les bonnes questions?	

Qu'est-ce que tu as appris?



Maintenant que tu as terminé ce module, réfléchis aux questions suivantes :

Est-il facile de prendre des décisions lorsqu'on a un montant fixe que l'on peut dépenser?	
Y a-t-il eu des surprises pendant que vous deviez faire vos sélections de vendeurs?	
Qu'as-tu trouvé le plus intéressant dans ce module?	





Voici une liste des mots de vocabulaire et les définitions pour le module.

Mots de vocabulaire	Notes
Entreprise	Une entreprise est une organisation où les gens travaillent ensemble. Dans une entreprise, les gens travaillent à fabriquer et à vendre des produits ou des services et les clients achètent ces produits et services.
Entrepreneur	Un entrepreneur est quelqu'un qui décide de créer ou de diriger une entreprise. Les entrepreneurs sont souvent des gens créatifs et audacieux, et les entreprises qu'ils exploitent peuvent être particulièrement importantes pour la communauté. Les entrepreneurs peuvent faire bien des choses. Parfois, un entrepreneur peut vendre un produit ou un service. Ils pourraient alors être connus comme un vendeur.
Vendeur	Un vendeur est une personne qui vend un produit ou un service.
Client	Un client est une personne qui achète des services d'une entreprise et qui les utilise.
Argument de vente	Un argument de vente est lorsqu'on tente de convaincre un client de choisir son entreprise. Le message doit être bref, bien réfléchi et persuade le client potentiel qu'il devrait choisir notre entreprise plutôt qu'une autre.

Ce contenu a été créé avec l'aide de

