

Negocios



1. Definir los siguientes términos:
 - a. Salir sin ganar o perder
 - b. Negocio
 - c. Plan de negocio
 - d. Capital
 - e. Distribución
 - f. Interés
 - g. Microempresa
 - h. Precio
 - i. Producto
 - j. Producción
 - k. Ganancia
 - l. Promoción
 - m. Servicio
 - n. Mercado objetivo
2. Describir tres formas en las que una empresa puede ser concebido. Comparar y contrastar las ventas de productos y ventas de servicios. Dar ejemplos de cada uno.
3. Explicar los beneficios de tener un equipo de gestión en una empresa (tenga en cuenta que una persona puede adoptar todas estas funciones en una empresa pequeña).
4. Hacer una lista de diferentes maneras que el producto/servicio de una empresa puede ser promocionado.
5. Mostrar cómo se determina lo siguiente:
 - a. Precio de un producto
 - b. Punto muerto
 - c. Ganancias/pérdida
6. Discutir las formas en que se pueden usar las ganancias de una empresa.
7. Crear una lista de productos o servicios que un club de Conquistadores podría proporcionar en dinero para recaudación de fondos para un próximo evento u organización benéfica.
8. Aportar ideas para hacer una lista de ideas para «microempresas» que un Conquistador o un grupo de Conquistadores podría comenzar durante el verano o en su tiempo libre. Asegurarse de que estas ideas siguen los principios éticos y compromisos de la escuela, la iglesia y la familia. Evaluar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas asociadas a cada uno de ellas.
9. Desarrollar un plan de negocios para al menos una de sus ideas de sus ideas anterior. Incluir lo siguiente en el plan:
 - a. Descripción del negocio
 - b. Capital necesario y la fuente de la capital
 - c. Precio del producto/servicio
 - d. Mercado objetivo
 - e. Método de promoción
 - f. Lugar de ventas
 - g. Ganancias esperadas
 - h. Difusión de ganancias

10. Ejecutar el plan
 - a. Desarrollar el equipo de gestión
 - b. Crear el producto
 - c. Promocionar el producto/servicio
 - d. Vender el producto o hacer el servicio
 - e. Informar sobre las ganancias/pérdidas
 - f. Informar sobre el uso de las ganancias
 - g. Dar sugerencias para mejorar
11. Discutir las cuestiones éticas y los valores cristianos involucrados en manejar un negocio.
 - a. A Dios
 - b. A gobierno
 - c. Al cliente
 - d. Al empleado
12. Hacer una de las siguientes:
 - a. Discutir al menos tres textos bíblicos que hablan de las finanzas. ¿Cómo cada uno de estos pasajes guía a un negociante cristiano? Pasajes potenciales incluyen:
 - i. Malaquías 3:10
 - ii. 1 Timoteo 6:10; Mateo 6:24
 - iii. Hechos 20:35
 - iv. 1 Pedro 5:2-3
 - b. Contar la historia de José como gerente astuto y negociante (Génesis 41: 39-57), la parábola de los talentos (Lucas 19: 11-26) o algún otro pasaje similar de la Biblia. Identificar tres lecciones de la historia que se puede aplicar a su negocio.

Nivel de destreza 2

Especialidad original 2015