

Министерство образования и науки Курской области

**Областное бюджетное профессиональное образование учреждение
«Курский электромеханический техникум» (ОБПОУ «КЭМТ»)**

**Принята на заседании
методического
(педагогического) совета от
«20» ноября 2025г.
Протокол № 2**



Ю. А. Соколов
Приказ от «26» декабря 2025 г.

**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
социально-гуманитарной направленности «Основы ведения бизнеса»
Уровень сложности: стартовый**

Возраст обучающихся: 14 - 18 лет
Срок реализации: 5 месяцев (36 часов)

Составитель:
Игнатикова Ольга Александровна,
педагог дополнительного образования

Курск, 2025 г.

СОДЕРЖАНИЕ

КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБРАЗОВАНИЯ...	3
Пояснительная записка.....	3
Нормативно-правовая база Программы.....	3
Цель и задачи Программы.....	7
Планируемые результаты.....	8
Содержание Программы.....	9
Комплекс организационно-педагогических условий.....	13
Календарный учебный график.....	13
Учебный план.....	13
Оценочные материалы.....	15
Ссылки на используемые оценочные материалы.....	15
Формы аттестации.....	16
Методическое обеспечение.....	18
Дидактические и методические материалы.....	20
Условия реализации Программы.....	23
Рабочая программа воспитания.....	24
Приоритетные направления воспитательной работы.....	25
Планируемые результаты воспитания.....	25
Календарный план воспитательной работы.....	28
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	28
Список литературы, рекомендованной педагогам.....	28
Список литературы, рекомендованной обучающимся.....	29
Интернет-ресурсы для обучающихся.....	29
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	30

КОМПЛЕКС ОСНОВНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ОБРАЗОВАНИЯ

Пояснительная записка

Нормативно-правовая база программы

- Федеральный закон Российской Федерации от 29.12.2012 № 273-ФЗ (ред. от 25.12.2023) «Об образовании в Российской Федерации»;
- Стратегия развития воспитания в Российской Федерации до 2025 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 29.05.2015 № 996-р;
- Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 31.03.2022 № 678-р;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»;
- Приказ Министерства просвещения Российской Федерации от 27.07.2022 № 629 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;
- Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 22.09.2021 № 652н «Об утверждении профессионального стандарта «Педагог дополнительного образования детей и взрослых»;
- Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 28.09.2020 №28 «Об утверждении санитарных правил СП 2.4.3648-20 «Санитарно-эпидемиологического требования к организациям воспитания и обучения, отдыха и оздоровления детей и молодежи»;
- Постановление Правительства Российской Федерации «Об утверждении санитарных правил и норм СанПиН 1.2.3685-21 «Гигиенические

- нормативы и требования к обеспечению безопасности и (или) безвредности для человека факторов среды обитания» от 28.01.2021 № 2»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 11.10.2023 №1678 «Об утверждении Правил применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ»;
 - Приказ от Министерства образования и науки Курской области № 1-1126 от 22.08.2024 «О внедрении единых подходов и требований к проектированию, реализации и оценке эффективности дополнительных общеобразовательных программ»;
 - Письмо Министерства просвещения Российской Федерации от 31.07.2023 №04-423 «Об исполнении протокола» (вместе с Методическими рекомендациями для педагогических работников образовательных организаций общего образования, образовательных организаций среднего профессионального образования, образовательных организаций дополнительного образования по использованию российского программного обеспечения при взаимодействии с обучающимися и их родителями (законными представителями));
 - Устав ОБПОУ «КЭМТ» от 19.12.2014 г. (с изм. от 20.01.2023)
 - Приказ о программе дополнительного образования в ОБПОУ «КЭМТ» от 31.08.2020 №207/1.
 - Приказ о Положении о воспитательной службе областного бюджетного профессионального образовательного учреждения «Курский электромеханический техникум» от 31.08.2018 г.

Направленность программы

Программа «Основы ведения бизнеса» относится к социально-гуманитарной направленности.

Актуальность Программы.

В настоящее время развитие сферы малого и среднего предпринимательства является одним из важнейших направлений модернизации экономики в Российской Федерации. Этот сектор способствует развитию самозанятости населения и снижает безработицу, расширяя спрос на рынке труда; является существенным фактором повышения доходов населения, создавая "средний класс" и уменьшая неравенство между различными слоями населения.

Актуальность программы заключается и в том, что экономическая система представляет собой возможность каждому человеку играть ту экономическую роль, которую он выполнит лучше других, в которой он отмечен преимуществом перед другими. От успеха распределения зависит количество и качество создаваемого обществом богатства. Поэтому нужно помочь обучающимся развить навыки экономического мышления и решения проблем профессионального самоопределения.

Эти навыки они смогут использовать в повседневной жизни как потребители, бережливые люди, инвесторы, заемщики, члены трудовых коллективов, ответственные граждане, предприниматели и грамотные участники глобальных экономических процессов. Программа ориентирована на изучение экономических понятий, формирование у обучающихся старшего школьного возраста и молодых людей общих и в то же время достаточно цельных представлений о процессах, связанных с экономикой, бизнесом и предпринимательской деятельностью. Знакомство с предпринимательством и основами бизнеса полезно не только с точки зрения того, чтобы получить знания и научиться их использовать на практике, но и развить лидерские качества.

Отличительные особенности Программы.

Особенностью программы является формирование экономической, информационно-коммуникативной культуры обучающихся на ранних стадиях обучения посредством их участия в практико-ориентированной деятельности. Обучающиеся последовательно получают знания по экономике, основам ведения бизнеса, адекватные их возрасту, а также им предстоит изучить потребности рынка, рассчитать себестоимость произведенного товара (услуги), пути его реализации, сегментацию рынка сбыта, дать оценку конкурентоспособности, прогнозировать рынок

товаров (услуг), грамотно составлять бизнес-планы. Обучающиеся приобретают навыки работы в группе, занимаясь предпринимательской деятельностью, которая построена так, чтобы учащиеся непосредственным образом были включены в активный учебный процесс: они учатся создавать продукт (услугу), осуществляют сбор необходимой информации, разрабатывают бизнес-планы, высчитывают стоимость, планируют пути реализации товара, делают выводы, анализируют свою работу, формируя новое экономическое знание и приобретая новый учебный и жизненный опыт. Программа построена на принципах системности, доступности, конкретности, логичности, реальности.

Уровень Программы: стартовый, предполагающий развитие способностей личности, помогающих адаптироваться в меняющихся условиях окружающей социальной среды.

Адресат Программы: программа ориентирована на обучающихся старшего школьного возраста (14-18 лет).

Педагогическая целесообразность программы обусловлена возрастными особенностями обучающихся, характеризующимися периодом роста самосознания, овладения этическими нормами поведения и стремления экспериментировать.

В этот период повышается активность молодых людей, происходит расширение границ и сфер интересов (в том числе социально значимых). Юношеский возраст благоприятен для вовлечения обучающихся в социально значимую деятельность преобразующего характера, для развития инициативы, активизации мыслительной деятельности, для предоставления возможности попробовать себя в роли преобразователя и предпринимателя. Создание ситуации успеха и привлечение обучающихся к социально значимой деятельности способствует профилактике социальной дезадаптации, формирует активную жизненную позицию и компетенции, отвечающие за успешную социализацию.

Объем и срок освоения Программы - 5 месяцев (36 часов).

Режим занятий: занятия проводятся 1 раз в неделю по 2 академических часа. Продолжительностью 45 минут, перерыв 10 минут.

Форма обучения – очная.

Язык обучения: русский.

Формы проведения занятий: групповая.

Особенности организации образовательного процесса: на обучение по Программе принимаются все желающие, независимо от физических данных. Определенной подготовки не требуется. Количество обучающихся в группе - до 15 человек. Сетевая форма реализации

образовательной программы. Занятия по Программе могут проводиться с использованием дистанционных образовательных технологий и электронного обучения. Набор в группу осуществляется через подачу заявки в АИС «Навигатор дополнительного образования детей» Курской области.

Цель и задачи Программы

Цель Программы: формирование активной личности, способной самостоятельно оценивать экономические процессы в обществе, выдвигать и формулировать предложения, направленные на решение отдельных экономических проблем.

Для реализации поставленной цели необходимо решить следующие

Задачи Программы:

Образовательные:

- изучение основ функционирования бизнеса в современных условиях;
- знакомство с основными экономическими законами;
- усвоение принципов построения бизнес-проектов и стартапов;
- обучение основам проектной деятельности, анализу результатов и формированию обоснованных выводов;

Воспитательные:

- формирование российской гражданской идентичности;
- воспитание уважения к культуре, ценностям народов России и народов мира, к труду и предпринимательской деятельности;
- воспитание ответственности за принятые экономические решения;
- формирование интереса к изучению основных особенностей современного развития и состояния предпринимательства;

Развивающие:

- развитие познавательной, творческой и социальной активности, мотивации достижения в значимой деятельности;
- развитие критического мышления, качества творческого (скорость и легкость выдвижения идей, умение видеть явление с разных сторон, оригинальность подачи идеи), социального (понимание других, себя, умение успешно взаимодействовать) и эмоционального (умение управлять своими эмоциями) интеллекта;
- развитие регулятивных (самоконтроль, самооценка результатов своей учебной деятельности, планирование и целеполагание),

коммуникативных (умение сотрудничать и взаимодействовать в совместной деятельности) и универсальных учебных действий.

Планируемые результаты

В результате освоения данной Программы у обучающихся будет сформирована активная позиция личности, способствующая, самостоятельно оценивать экономические процессы в обществе, формулировать предложения, направленные на решение отдельных экономических проблем.

- Обучающими будут изучены основы функционирования бизнеса в современных условиях;
- Студенты будут ознакомлены с основными экономическими законами;
- Будут усвоены принципы построения бизнес-проектов и стартапов;
- Обучены основам проектной деятельности, смогут анализировать результаты и формировать обоснованные выводы;

В результате реализации Программы у обучающихся будут:

- сформированная российская гражданская идентичность;
- воспитано уважение к культуре, ценностям народов России и народов мира, к труду и предпринимательской деятельности;
- воспитана ответственность за принятые экономические решения;
- сформирован интерес к изучению основных особенностей современного развития и состояния предпринимательства;

Будут реализованы развивающие задачи, с помощью которых у обучающихся будут развиты:

- познавательная, творческая и социальная активности, мотивация достижения в значимой деятельности;

Критическое мышление, качества творческого, социального и эмоционального интеллекта;

Содержание Программы

Раздел 1. Введение в программу (2 ч)

Теория: (1 час) Цель и задачи программы. Правила работы в группах, определение «Что такое кейс?», зачем нужны кейсы и какие навыки они развивают, проектная деятельность, технология проектной деятельности, этапы проектной деятельности, рынок труда (работа по найму, работа на госслужбе, предпринимательская деятельность). Плюсы и минусы работы по найму и предпринимательской деятельности.

Практика: (1 час) Упражнение «Знакомство». Игра-опрос «Кем ты хочешь стать через 5-7 лет?» (используется как входное тестирование). Участники по очереди представляют себя, озвучивают свои положительные характеристики и описывают, кем они видят себя через 5-7 лет. Работа в мини-группах по 4-5 человек (распределение по группам по любой методике).

Форма контроля: входной, текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, тестирование, беседа.

Раздел 2. Профессия - предприниматель. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность (2ч)

Теория. (1 час) История предпринимательства в России и за рубежом. Этимология слова «предприниматель - от слова «предпринимать». Информация о статьях Гражданского Кодекса, Налогового кодекса, Трудового кодекса РФ.

Практика. (1 час) Разработка группового коллажа «Профессия - предприниматель «вчера - сегодня - завтра» на основе кейса (возможна разработка электронного коллажа с использованием электронных ресурсов). Анализ полученных результатов и защита кейса. Презентация групповых творческих коллажей.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение творческого задания, демонстрация презентаций.

Раздел 3. Портрет предпринимателя (Я-предприниматель) (2 ч)

Теория. (1 час) Компетентностная модель современного предпринимателя, знания и навыки предпринимателя, формула «Хочу-могу-надо».

Практика. (1 час) По результатам игры-упражнения «Хочу-Могу-Надо» определить свои сильные стороны. Разработка группового коллажа «Я-предприниматель». Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение творческого задания, демонстрация презентаций.

Раздел 4. Креативное мышление предпринимателя. Основы дизайн-мышления (2ч)

Теория. (1 час) Сущность проблемы, как найти проблему, решение проблемы как начало бизнеса, проблемный анализ, сущность креативного мышления, основы дизайн- мышления, креативность и инновации.

Практика. (1 час) Работа в группах. Упражнения на поиск проблем. Решение проблемных ситуаций. Групповое ранжирование проблем по степени важности, критичности. Творческий коллаж «Проблема - путь к успеху!» Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение творческого задания, защита кейса.

Раздел 5. Большая идея. Как ее найти? (2 ч)

Теория. (1 час) Что такое «большая идея», основы предпринимательского мышления (клиент, рынок, польза), стартап-проекта.

Практика. (1 час) Придумать идею для бизнеса, сформулировать ее по имеющемуся шаблону и соотнести со своими сильными сторонами. Задание выполняется индивидуально. Выбрать в группе одну идею для дальнейшей реализации в качестве стартап-проекта. Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение задания, презентация стартапа.

Раздел 6. Организационный план стартап-проекта. Расходы и финансовый план. Источники финансирования стартапов. (4 ч)

Теория. (1 час) Сущность планирования, методы планирования, стратегическое планирование, оперативное планирование, целеполагание по SMART, метод Lean Canvas, расходы и финансовый план, источники финансирования стартап- проектов.

Практика. (3 часа) Работа с методом Lean Canvas (планирование деятельности). Выбор формы организации предприятия, источников финансирования, модели монетизации, стартового капитала. Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение задания, презентация кейса.

Раздел 7. Целевая аудитория, конкуренты и рынок (2 ч)

Теория. (1 час) Анализ целевой аудитории и портрет потребителя, эмпатия, определение кастомер, девелопмент, конкуренты и рынок, цели и планы действий, маркетинговые коммуникации.

Практика. (1 час) Подготовка списка вопросов для интервью, проверка гипотезы о целевой аудитории. Проведение интервью с одним или двумя представителями аудитории. Подготовка выводов на основе полученных результатов.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение задания по подготовке проведения интервью.

Раздел 8. Маркетинговые коммуникации (4 часа)

Теория. (1 час) Элементы, цели и функции маркетинговых коммуникаций. Виды маркетинговых коммуникаций. Коммуникации как система.

Практика. (3 часа) Как выбрать каналы маркетинговых коммуникаций. Взять «интервью», написать «задачи, боли и выгоды» вашего потребителя, и то, как ваш продукт (товар или услуга) решает эти задачи и предоставляет выгоды потребителю. Написать список прямых и косвенных конкурентов, их сильные и слабые стороны и на основе этого сформулировать ваше конкурентное преимущество. Сформулировать цель маркетинговых коммуникаций. Выбрать каналы, составить план действий. Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение практического задания.

Раздел 9. Прототипирование.

Минимальный жизнеспособный продукт (2 ч)

Теория. (1 час)

Прототипирование, Минимально Жизнеспособный Продукт.

Практика. (1 час) Групповое проектирование (создание моделей, образцов) из канцелярских наборов (цветная бумага, стикеры, трубочки для коктейлей, клей, степлер, нитки и др.). Сделать MVP вашего продукта и протестировать его на 10 представителях целевой аудитории. Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение практического задания, презентация кейса.

Раздел 10. Тестирование прототипа продукта (4 ч)

Теория. (1 час) Тестирование прототипа.

Практика. (3 часа) Тестирование прототипа. Для организации тестирования прототипа созданного продукта рекомендуется использовать любой метод методики дизайн- мышления: метод тестирования с пользователем, метод «сетка обратной связи» и на завершающем этапе – метод обратной связи в команде. Доработать MVP с учетом обратной связи от целевой аудитории. В качестве метода прототипирования может использоваться любой метод на усмотрение педагога (например, Метод прототипирования с пользователем, сторителлинг и т.д.). Анализ полученных результатов и защита кейса.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, выполнение практического задания, презентация кейса.

Раздел 11. Создание презентации проекта (4 часа)

Теория. (2 часа) Эффективные презентации.

Практика. (2 часа) Упражнения для развития вербальной и невербальной коммуникации, эффективной презентации и самопрезентации.

Форма контроля: текущий.

Формы проведения занятий: традиционная, лекция, практикумы

Раздел 12. Презентация и защита групповых проектов (6 часов)

Теория. (1 час) Критерии и показатели оценки качества проекта.

Практика. (5 часов) Презентация групповых проектов.

Обсуждение проектов

Примечание: Организация онлайн конференции с хедлайнером (представителем бизнеса, предпринимателем, социальным партнером и т.д.) возможна на любом этапе. Особенно рекомендуется на 1-2 занятия для мотивации обучающихся.

Форма контроля: итоговый.

Формы проведения занятий: лекция, практикумы, публичные выступления

Модель выпускника:

Характеристики обучающихся освоивших Программу владеет

следующими компетенциями:

- Умеют характеризовать типы и виды предприятий;
- Обосновывают свою бизнес-идею;
- Дают оценку перспектив рисков;
- Выявляют необходимость и преимущества применения бизнес-планирования в деятельности предприятий;

- Объясняют взаимосвязь основных разделов бизнес-плана;
- Анализируют необходимую экономическую информацию;
- Рассчитывают показатели эффективности бизнеса;
- Составляют отчетные калькуляции по себестоимости продукции (работ, услуг);
- Проводят анкетирование, опрос, исследования;
- Составляют бизнес-план;
- Выполняют и защищают творческие проекты, презентуют стартапы.

Комплекс организационно-педагогических условий

Календарный учебный график

№ п/п	Год обучения, уровень	Дата начала занятий	Дата окончания занятий	Количество учебных недель	Количество учебных дней	Количество учебных часов	Режим занятий	Нерабочие праздничные дни	Сроки проведения промежуточной аттестации
1.	1 год. стартовый	26.01. 2026	29.05. 2025	18	86	36	По 2 часа 1 раз в неделю	23.02. 09.03. 01.05. 11.05.	Май

Учебный план

№ п/п	Название модуля, темы	Всего часов	Теория	Практика	Формы аттестации/ контроля
1.	Введение в программу	2	1	1	Беседа/ Тестирование/ Входной
2.	Профессия - предприниматель. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность	2	1	1	Лекция/ Выполнение творческого Задания/ Презентация коллажей

3.	Портрет предпринимателя (Я-предприниматель)	2	1	1	Лекция/ Выполнение творческого Задания/ Демонстрация презентаций
4.	Креативное мышление предпринимателя. Основы дизайн-мышления	2	1	1	Лекция/ Выполнение творческого Задания/ Защита кейса
5.	Большая идея. Как ее найти?	2	1	1	Лекция/ Выполнение творческого задания/ Презентация стартапа
6.	Организационный план стартап-проекта. Расходы и финансовый план. Источники финансирования стартапов	4	1	3	Лекция/ Выполнение Задания/ Презентация кейса
7.	Целевая аудитория, конкуренты и рынок.	2	1	1	Лекция/ Выполнение Задания по подготовке проведения интервью/
8.	Маркетинговые коммуникации	4	1	3	Лекция/ выполнение практического задания
9.	Прототипирование. Минимальный жизнеспособный продукт	2	1	1	Выполнение практического задания/ презентация кейса
10.	Тестирование прототипа продукта	4	1	3	Лекция/ Выполнение практического задания /презентация
11.	Создание презентации проекта	4	1	3	Практикумы/ Экспертная оценка
12.	Презентация проекта	6	1	5	Публичная защита
ВСЕГО		36	12	24	

Оценочные материалы

Способом проверки результата обучения являются повседневное систематическое наблюдение за обучающимися, собеседование и проведение состязаний. Это позволяет определить степень самостоятельности обучающихся и их интереса к занятиям, уровень культуры и мастерства.

Программа предусматривает промежуточную и итоговую аттестацию.

В начале реализации программы проводится входное тестирование. Промежуточная аттестация проводится в виде текущего контроля в течение всего времени обучения.

Контроль проводится с целью определения степени достижения результатов обучения и получения сведений для совершенствования рабочей дополнительной общеразвивающей программы «Основы ведения бизнеса» и методов обучения.

Ссылки на используемые оценочные материалы

№ п/п	Наименование раздела	Форма контроля	Форма аттестации	Ссылка на оценочный материал
1.	Введение в программу	Входной/ Текущий	Беседа/ Тестирование	Приложение 1 Приложение 2
2.	Профессия - предприниматель. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность	Текущий	Лекция / Практикум/ Презентация творческой работы	Приложение 3
3.	Портрет предпринимателя (Я- предприниматель)	Текущий	Лекция / Практикум/ Презентация творческой работы	Приложение 4
4.	Креативное мышление предпринимателя. Основы дизайн- мышления	Текущий	Лекция / Практикум/ Защита кейса	Приложение 5
5.	Большая идея. Как ее найти?	Текущий	Лекция / Практикум/ Презентация стартапа	Приложение 6 Приложение 7
6.	Организационный план стартап- проекта. Расходы и	Текущий	Лекция / Практикум/	Приложение 8

	финансовый план. Источники финансирования стартапов		Презентация кейса	
7.	Целевая аудитория, конкуренты и рынок.	Текущий	Лекция / Практикум/ Выполнение задания по подготовке проведения интервью	Приложение 9
8.	Маркетинговые коммуникации	Текущий	Лекция+ практикум	Приложение 10
9.	Прототипирование. Минимальный жизнеспособный продукт	Итоговый	Презентация стартапов	Приложение 11

Формы аттестации

Контроль за освоением программы проводится в форме контрольных заданий и защиты проекта.

Результатом освоения программы «Основы ведения бизнеса» должно стать приобретение обучающимися начальных знаний о предпринимательстве, формирование навыков решения элементарных вопросов в области управления бизнеса.

Периодичность мониторинга достижения обучающихся планируемых результатов - 2 раза за весь период обучения, что обеспечивает возможность оценки динамики достижений обучающихся, сбалансированность методов, не приводящих к переутомлению и снижению их заинтересованности.

В программе предусмотрена шкала оценки результатов:

- Минимальный уровень - обучающийся не освоил образовательную программу, не регулярно посещал занятия.
- Базовый уровень - обучающийся стабильно занимается, регулярно посещает занятия, освоил образовательную программу.
- Высокий уровень - обучающийся проявляет устойчивый интерес к занятиям, показывает положительную динамику развития способностей, проявляет инициативу и творчество.

Данная система оценки качества и эффективности деятельности участников образовательного процесса позволяет сравнивать ожидаемый и конечный результат образовательной деятельности.

Для проверки знаний, умений и навыков в объединении используются следующие виды и методы контроля:

Входной, направленный на выявление требуемых на начало обучения знаний, умений и навыков. Дает информацию об уровне подготовки обучающихся.

Для этого вида контроля используются методы:

- письменные;
- устные (фронтальный опрос, беседа).

Текущий, направленный на проверку усвоения предыдущего материала и выявления пробелов в знаниях. Могут использоваться методы:

- устные (фронтальный опрос, беседа),
- письменные;
- индивидуальные (карточки с заданиями);
- наблюдение.

Тематический. Осуществляется по мере прохождения темы, раздела.

Имеет целью систематизацию знаний. Используются следующие методы: практические; комбинированные.

Итоговый. Проводится по результатам освоения программы в форме защиты индивидуального проекта.

Характеристика уровней:

- **низкий уровень:** обучающийся владеет минимальным объемом терминов, связанных со сферой основ ведения бизнеса. Испытывает трудности при создании проекта и его реализации. Пассивно участвует в ходе выполнения практических заданий и других мероприятий. Групповые задания выполняет только с помощью сверстников, а индивидуальные задания - с помощью педагога. Испытывает трудности в ходе публичного выступления (презентация проекта).
- **средний уровень:** обучающийся владеет базовым объемом терминов, связанных со сферой основ ведения бизнеса. Испытывает незначительные трудности при создании проекта и его реализации. Малоактивно участвует в ходе выполнения практических заданий и обсуждений. Во время групповых заданий проявляет малую активность, а индивидуальные занятия выполняет частично с помощью педагога; в контрольных заданиях допускает незначительные ошибки. Испытывает незначительные трудности в ходе публичного выступления (презентация проекта).

- высокий уровень: обучающийся владеет большим объемом терминов, связанных со сферой основ ведения бизнеса. Не испытывает трудности при создании проекта и его реализации, проявляет инициативность во время практических заданий. Активно участвует в обсуждениях, показывает высокий уровень публичных выступлений, может организовать работу сверстников, индивидуальные задания на занятиях выполняет без помощи педагога.

Объем знаний подсчитывается с помощью балльной системы по каждому заданию отдельно, а затем баллы суммируются.

балл соответствует 100% выполненных заданий.

Низкий уровень – до 50%; средний уровень – от 50 до 70%, высокий уровень – от 70% до 95%.

Результаты промежуточной аттестации оформляются протоколом.

Методическое обеспечение

На занятиях применяются современные педагогические и информационные технологии, их комбинации и элементы:

- здоровьесберегающие технологии;
- групповые технологии;
- интерактивные технологии;
- технология коллективной творческой деятельности;
- коммуникативная технология обучения;
- игровые технологии;
- технология исследовательской деятельности;
- информационно-коммуникационные технологии;
- личностно-ориентированные технологии;
- технология критического мышления;
- технология проблемного обучения;
- технология интегрированного обучения;
- дистанционные образовательные технологии.

Реализация программы предполагает теоретические и практические занятия. При реализации программы используются следующие образовательные технологии:

1. Личностно-ориентированные: самоопределение обучаемого по выполнению той или иной образовательной деятельности; раскрытие способности обучающегося проектировать предстоящую деятельность.
2. Здоровьесберегающие: смена видов деятельности: ограничение длительности применения технических средств обучения (в соответствии с гигиеническими нормами); наличие эмоциональных разрядок.

При реализации программы используются следующие методы обучения:

- словесный — лекции, индивидуальные и коллективные упражнения,
- игровой - проведение на занятиях деловых и ролевых игр;
- практический — организация и проведение акций;
- репродуктивный (обучающиеся воспроизводят теоретический и практический материал).

При реализации Программы используются следующие типы учебных занятий по дидактическим целям:

- вводное занятие;
- беседы;
- практикумы.

Методы обучения. В процессе реализации программы применяется ряд методов и приёмов:

- наглядно-образный метод (наглядные пособия, презентации, видеоматериалы, показ педагога);
- словесный метод (рассказ, объяснение, беседа);
- практический метод (выполнение практических заданий);
- репродуктивный метод (объяснение нового материала, на основе изученного);
- метод формирования интереса к учению (практические задания, создание ситуаций успеха).

На занятиях могут использоваться элементы и различные комбинации методов и приемов обучения по выбору педагога.

Алгоритм учебного занятия:

1. Организационный этап;
2. Постановка цели и задач занятия. Формирование мотивации учебной деятельности обучающихся;
3. Актуализация знаний и умений;
4. Первичное усвоения новых знаний;
5. Перерыв (отдых);
6. Первичная проверка понимания полученных знаний;
7. Первичное закрепление;
8. Рефлексия.

Дидактические и методические материалы

№ п/п	Название раздела, темы	Материально-техническое оснащение, дидактико-методический материал
1	Раздел 1. Введение в программу	Фрицлер А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования /А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. -Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 154 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://urait.ru/bcode/496684 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для проведения тестирования. Аудио, видеоролики.
2	Раздел 2. Профессия - предприниматель. Нормативно-правовые акты, регламентирующие предпринимательскую деятельность	Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 2-е изд. - Москва: Издательство ессиональное образование). – ISBN 978-5-534-15346-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/490476 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для создания творческих коллажей. Аудио, видеоролики.

3	Раздел 3. Портрет предпринимателя (Я- предприниматель)	Морозов Г.Б., Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 457 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-53413977-8. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. -URL: https://urait.ru/bcode/492915 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для создания презентационных коллажей. Тематический видеоряд.
4	Раздел 4. Креативное мышление предпринимателя. Основы дизайн- мышления	Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 455 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-14369-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/491909 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для разработки проекта стартапа. Тематический видеоряд с успешными практиками молодых предпринимателей.
5	Раздел 5. Большая идея. Как ее найти?	Фрицлер А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования /А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. -Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 154 с. [Электронный ресурс] – Режим доступа URL: https://urait.ru/bcode/496684 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для разработки проекта стартапа.
6	Организационный план стартап-проекта. Расходы и финансовый план. Источники финансирования стартапов	Разумовская, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Разумовская. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 272 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-09638-5. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/489643 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Раздаточный материал необходимый для разработки проекта стартапа. Тематический видеоряд.

7	Целевая аудитория, конкуренты и рынок.	<p>Морозов, Г. Б.</p> <p>Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 457 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-13977-8. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/492915</p> <p>Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Аудио, видеоматериалы с примерами успешных практик молодых предпринимателей.</p>
8	Маркетинговые коммуникации	<p>Кузьмина, Е.Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е.Е. Кузьмина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 455 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-14369-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/491909</p> <p>Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Тематический видеоряд.</p>
9	Прототипирование. Минимальный жизнеспособный продукт	<p>Разумовская, Е.В. Предпринимательское право : учебник для среднего профессионального образования / Е.В. Разумовская. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 272 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-09638-5. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. URL: https://urait.ru/bcode/489643</p> <p>Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Аудио, видеоролики.</p>
10	Тестирование прототипа продукта	<p>Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 2-е изд. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 382 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-15346-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/490476</p> <p>Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы,</p>

11	Создание презентации проекта	Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 2-е изд. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 382 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-15346-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/490476 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Аудио, видеоролики. Раздаточный материал для практикума.
12	Презентация проекта	Разумовская, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Разумовская. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 272 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-09638-5. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: https://urait.ru/bcode/489643 Экран, проектор, ноутбук, мебель (столы, стулья). Аудио, видеоролики.

Условия реализации Программы

Материально-техническое оснащение:

Реализация дополнительной общеразвивающей программы «Бизнес-инкубатор» осуществляется в учебном кабинете №12 «Основы предпринимательской деятельности и ДООУ».

Оборудование учебного кабинета:

- посадочные места по количеству обучающихся;
- рабочее место преподавателя;
- комплект нормативной документации;
- методические рекомендации по проведению учебных занятий;

Технические средства обучения:

- персональный компьютер на базе процессоров intel CELERON E3300 с ОС Windows XP;
- монитор 15";
- лицензионное программное обеспечение MS Office 2007;
- мультимедиапроектор Hitachi CP - X.

Действующая нормативно-техническая документация:

- правила техники безопасности и производственной санитарии;
- инструкция по эксплуатации компьютерной техники.

Программное обеспечение:

- лицензионное программное обеспечение MS Word 2013, MS PowerPoint 2013;
- лицензионное программное обеспечение Adobe Reader X.

Канцелярские принадлежности: ручки, карандаши, маркеры, корректоры; блокноты, тетради; бумага разных видов и формата (A1, A2, A3, A4); клей; файлы, папки, бумага (офисная белая, цветная,), картон разных размеров и цветов; краски (гуашь разных цветов, акварельные); цветные карандаши, фломастеры; ножницы, кисти, клей ПВА, клей-карандаш.

Кадровое обеспечение: педагог, имеющий специальное образование в данной области и постоянно повышающий свою педагогическую квалификацию, владеющий знанием возрастных физиологических и психологических особенностей обучающихся, умеющий создать комфортные условия для успешного развития личности обучающихся.

Рабочая Программа воспитания

Цель - формирование социальных компетентностей у обучающихся посредством изучения основ экономики, предпринимательской деятельности и адаптация их к новым социальным ролям в меняющейся экономической среде.

Задачи воспитания:

- ознакомить обучающихся с основами экономики, малого бизнеса, предпринимательства, с проблемами, связанными с экономикой;
- формировать специальные компетенции у обучающихся в области экономики и предпринимательской деятельности;
- формировать профессиональное самоопределение обучающихся;
- создать условие для формирования положительного имиджа малого бизнеса для дальнейшего привлечения обучающихся к работе в малом предпринимательстве.

Приоритетные направления воспитательной работы:

- интеллектуальное воспитание – оказание помощи обучающимся в развитии умения мыслить рационально, эффективно проявлять свои интеллектуальные способности;
- социокультурное воспитание – передача обучающимся знаний, умений, навыков социальной коммуникации;
- нравственное и духовное воспитание – многоплановый, целенаправленный процесс, способствующий усвоению норм и ценностей, принятых в обществе;
- гражданско-патриотическое воспитание – формирование у обучающихся ценностных ориентаций, качеств, норм поведения гражданина и патриота России;
- экологическое воспитание – формирование ценностного отношения к природе, к окружающей среде, к процессу освоения природных ресурсов региона.

Планируемые результаты воспитания:

- обучающиеся будут вовлечены в разнообразные мероприятия, направленные на формирование и развитие общекультурных компетенций;
- будут созданы условия для развития обучающихся в соответствии с приоритетными направлениями: интеллектуальное, социокультурное, нравственное, духовное, гражданско-патриотическое и экологическое воспитание;
- будут созданы условия для работы с семьями обучающихся, направленной на совместное решение задач всестороннего личностного развития студента.

В рамках воспитательной работы предусмотрены следующие мероприятия:

- Организация и проведение мастер- класса на тему «Как организовать свой бизнес на маркетплейсах».
- Участие в общероссийской образовательной акции «Всероссийский экономический диктант».
- Организация онлайн конференции с хедлайнером (представителем бизнеса, предпринимателем, социальным партнером и т.д.)
- Участие в конкурсе бизнес-идей, научно-технических разработок и научно-исследовательских проектов «Молодежь, идея, перспектива».
- Участие в конкурсе бизнес-идей в рамках реализации проекта «Популяризация предпринимательства».
- Участие в финансовой квест-игре «ФинЗож46»

Работа с родителями: организация системы индивидуальной и коллективной работы с родителями (тематические беседы, собрания, индивидуальные консультации), содействие сплочению родительского коллектива и вовлечение в жизнедеятельность объединения (организация и проведение акций).

Календарный план воспитательной работы

№ п/п	Название мероприятия, события	Форма проведения	Сроки и место проведения	Ответственный
1	Организация и проведение мастер-класса на тему «Как организовать свой бизнес на маркетплейсах»	Очная	Февраль, ОБПОУ «КЭМТ»	Педагог дополнительного образования Игнатикова О.А.
2	Участие в конкурсе бизнес-идей, научно-технических разработок и научно-исследовательских	Очная	Февраль, ОБПОУ «КЭМТ»	Педагог дополнительного образования Игнатикова О.А.

3	Участие в конкурсе бизнес-идей в рамках реализации проекта «Популяризация предпринимательства»	Очная	Март, ОБПОУ «КЭМТ»	Педагог дополнительного образования Игнатикова О.А.
4	Организация онлайн конференции с хедлайнером (представителем бизнеса, предпринимателем, социальным партнером)	Очная	Апрель, ЦОПП	Педагог дополнительного образования Игнатикова О.А.
5.	Участие в финансовой квест-игре «ФинЗож46»	Очная	Май, ОБПОУ «КЭМТ»	Педагог дополнительного образования Игнатикова О.А.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Для педагогов:

1. Боброва, О. С. Организация коммерческой деятельности: учебник и практикум для среднего профессионального образования / О. С. Боброва, С. И. Цыбуков, И. А. Бобров. - 2-е изд. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 382 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-15346-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/490476>
2. Кузьмина, Е. Е. Предпринимательская деятельность: учебное пособие для среднего профессионального образования / Е. Е. Кузьмина. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 455 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-14369-0. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/491909>
3. Морозов, Г. Б. Предпринимательская деятельность: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Г. Б. Морозов. - 4-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 457 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-13977-8. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/492915>
4. Разумовская, Е. В. Предпринимательское право: учебник для среднего профессионального образования / Е. В. Разумовская. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 272 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-09638-5. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/489643>
5. Метод проектов как технология формирования ключевых компетентностей обучающегося в системе дополнительного образования детей. Разработчики Меняева И.И., Ильинская Т.М., Виноградова Л.А. Самара. СИПКРО. 2006.
6. Методические рекомендации по экономическому воспитанию школьников. Разработка Маркович Натальи Афанасьевны, учителя экономики.
7. Сценарий дебатов «В споре рождается истина».
8. Сборник упражнений и игр «Экономика для всех» (тренинг творческих способностей). Автор: А.И. Фисенко.
9. Сценарий праздника начала учебного года «Посвящение в

экономисты»;

10. Сборник тестов и заданий для практической работы по курсу «Экономика»;

11. Деловая игра:

https://урок.рф/library/delovaya_igra_za_otkrivayu_svoe_delo_110452.html

12. Основы дизайн мышления: https://dtcenter.asia/blog/design_thinking

13. 2024г. - Жукова Т.А. Методическая разработка В помощь специалистам работающим с АИС Навигатор дополнительного образования детей..pdf - Яндекс Документы

14. Методическая копилка РМЦ — Центр развития "Грани"

15. 2024г. - 28 августа - Пушкина О.А. - Обновленные требования к проектированию и реализации дополнительных общеразвивающих программ.pptx - Яндекс Документы

16. Примерная ДОП МногоГранник социально-гуманитарной направленности. 12-17 лет. 144 часа.pdf — Яндекс Диск

17. 2024г. - 28 августа - Пушкина О.А. - Обновленные требования к проектированию и реализации дополнительных общеразвивающих программ.pptx - Яндекс Документы

18. Примерная ДОП МногоГранник социально-гуманитарной направленности. 12-17 лет. 144 часа.pdf — Яндекс Диск

19. <https://disk.yandex.ru/d/8BJRAAtAazc38IA> - 2025. — сентябрь. — Тютенкова А.В. Концепция ДО 2 этап. Изменения, приоритеты, план мероприятий

20. <https://disk.yandex.ru/i/Z0CjOH8lQuDNmw> - 2025. — ноябрь. — Пушкина О.А. Единые требования к разработке АДОП

21. <https://disk.yandex.ru/i/Vnb-9w6hLofGvA> -

Полячихина О.В. Нормативно-правовое основание реализации АДОП.pdf

Для родителей и обучающихся

1. Фрицлер А. В. Основы финансовой грамотности: учебное пособие для среднего профессионального образования / А. В. Фрицлер, Е. А. Тарханова. - Москва: Издательство Юрайт, 2022. - 154 с. [Электронный ресурс] - Режим доступа URL: <https://urait.ru/bcode/496684>

2. Чеберко, Е. Ф. Основы предпринимательской деятельности. История предпринимательства: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е. Ф. Чеберко. - Москва: Издательство Юрайт, 2024. - 420 с. - (Профессиональное образование). - ISBN 978-5-534-10275-8. - Текст: электронный // Образовательная платформа Юрайт [сайт]. - URL: <https://urait.ru/bcode/495196>

Интернет-ресурсы для обучающихся

1. Информационно-справочная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс] URL: <http://www.consultant.ru>
2. Информационно-справочная система «Гарант» [Электронный ресурс] URL: <http://www.garant.ru>
3. Экономическая газета [Электронный ресурс] URL: <http://www.neg.by>
4. Экономист. Ежемесячный научно-практический журнал [Электронный ресурс] URL: <http://www.economist.com.ru/archive.htm>

Тренинг знакомства

Цель: знакомство, сплочение, создание положительного настроения на дальнейшее продолжительное взаимодействие в группе.

Задачи:

- 1) знакомство участников;
- 2) знакомство с целями занятия;
- 3) принятие правил проведения занятий;
- 4) знакомство в непринужденной обстановке;
- 4) подъем положительных эмоций через игровое взаимодействие с другими.

Ход занятия:

1. Принятие правил.

Каждая группа, собираясь работать совместно, всегда договаривается о правилах работы.

Примерные правила:

1. Активная работа на занятии каждого участника.
2. Закон «микрофона» (говорит только тот, у кого в руках микрофон). В качестве микрофона может выступать ручка, фломастер или игрушка.
3. Внимательность к говорящему человеку.
4. Доверие друг к другу.
5. Недопустимость насмешек.
6. Не выносить обсуждение за пределы занятия.
7. Право каждого на свое мнение.

2. Знакомство участников.

Психолог обращается к участникам тренинга:

— Давайте познакомимся и сделаем это таким образом. Каждый по очереди (по кругу) скажет: «Здравствуйте» и назовет свое имя, откуда он родом, где живет, а также одно из своих реальных хобби или увлечений, а затем в нескольких словах попробует объяснить, почему ему так нравится свое увлечение.

Давайте начнем с меня. Здравствуйте, меня зовут _____. Я родилась и живу в _____. Я люблю _____, потому что мне очень интересно, что ... Ещё мне очень нравится _____, потому что _____.

Дальше все участники по одному здороваются со всеми, после этого называют свое имя, информацию о себе и свое увлечение, объясняя остальным, почему это им нравится.

3. «Снежный ком» (умение дослушивать до конца, запоминать)

Один из участников произносит какое-нибудь слово, первое пришедшее ему в голову. Второй участник называет предыдущее слово, а затем свое. Каждый следующий участник называет сначала все слова, сказанные до него в том порядке, в каком они прозвучали, а затем добавляет к ним свое слово.

При обсуждении ведущий интересуется, какой способ запоминания избрал каждый участник игры. Нередко обнаруживается, что успеха добивается тот, кто связывает слова с их авторами. Иногда кому-то легче связывать случайные слова какой-то логикой, объединить их общим сюжетом. Реже всего удается запомнить весь "снежный ком" тем, кто, отключившись от группы, пытается механически зазубривать растущий поток слов.

4. «Все мы чем-то похожи...»

Ведущий задает вопрос всем участникам:

— Как вы считаете, люди похожи друг на друга? А чем они могут быть похожи? (характером, стилем жизни, манерой поведения, общими взглядами, тем, что живут на планете Земля и т.д.)

— В то же время, этим же самым люди могут друг от друга отличаться (разные характеры, разные взгляды и т.д.)

— Как вы думаете, с какими людьми проще общаться – с теми, кто похож на вас или с теми, кто от вас сильно отличается? С кем легче найти общий язык?

— А хотели бы вы, чтобы все люди были друг на друга похожи и во всем всегда понимали друг друга? Не было бы скучно жить в таком мире?

— А что будет, если все люди станут настолько разными и непохожими друг на друга, что у них не найдется ничего общего? Представьте себе это. Смогут ли они тогда общаться между собой, что-то делать вместе?

Психолог подводит ребят к выводу, что все мы в чем-то похожи друг на друга, а в чем-то сильно отличаемся. И это хорошо, потому что каждый человек – это маленькая вселенная, со своими особенностями и индивидуальными качествами. Очень здорово в чем-то быть похожим на других, а в чем-то дополнять их.

Инструкция. Разбейтесь, пожалуйста, на пары. Пусть каждая пара сядет и составит список того, что объединяет ее членов. В этом списке можно написать, например, «У каждого из нас есть сестра...», «У каждого из нас есть мягкая игрушка...», «Любимый цвет каждого из нас — синий», «У каждого из нас мама ходит на работу...», «Мы оба очень любим макароны...», «В каникулы мы оба любим ездить на море...» и так далее. У вас есть пять минут. Победит та команда, которая найдет и запишет наибольшее количество общих черт.

Анализ упражнения:

— Узнал ли ты что-нибудь интересное о ком-нибудь из других ребят?

— Есть ли что-нибудь такое, что объединяет всех ребят в группе?

— Есть ли что-нибудь такое, что отличает тебя от всех ребят в группе?

— Как вы работали в своей команде?

— Нравится ли тебе быть похожим на других или ты предпочитаешь от всех отличаться?

— Какими должны быть твои друзья - похожими на тебя или совсем другими?

5. «Как можно общаться без слов»

Психолог обсуждает с подростками, с помощью каких средств можно общаться с другими людьми. Обычно ребята сразу же называют речь. Психолог спрашивает их, как можно без слов объясниться с человеком, как с помощью жестов, мимики передать свое эмоциональное состояние.

а) «Передай эмоцию»

Все встают в цепочку друг за другом. Ведущий хлопает по плечу последнего стоящего в цепочке, тот поворачивается к нему лицом, и ведущий показывает ему написанную на листочке эмоцию, которую тот должен с помощью жестов и мимики передать её следующему участнику (похлопав его по плечу, чтобы тот

повернулся к нему лицом) и так далее. В конце ведущий спрашивает сначала последнего участника, потом первого, какую эмоцию они изображали.

Каждый игрок, передавший эмоцию по эстафете, глаза уже держит открытыми и видит происходящее. Из-за этого с каждым шагом все большее число играющих, как правило, с удивлением и смехом реагируют на происходящее (обычно эмоция искажается в процессе передачи).

б) «Уходящий поезд»

Поезд, в котором находится ваш знакомый, отъезжает. Вы забыли сказать ему что-то важное и пытаетесь объяснить жестами и мимикой (что передавать, по очереди говорим соседу на ушко).

6. «Отправлять в ...»

Бросаем мяч в любом порядке, говорим человеку: «Я тебя отправляю в (на) ...» (в космос, на урок математики, в магазин, в холодильник, в гости к Пете...и т.д.). Тот, кому бросили мяч, ловит его и быстро называет 3 предмета, которые он с собой возьмет в это место (на реакцию, сообразительность).

7. «Физорг» (10 мин) (разминка, разогрев, снятие эмоциональной напряженности)

Все участники становятся в круг.

Инструкция: «Для выполнения этого упражнения нам потребуется доброволец, который должен будет выйти за дверь» (тренер ждет, пока кто-либо не вызовется стать добровольцем). «Те, кто остается, выбирают одного человека, который будет инициатором движения. Он будет выполнять какие-либо движения, время от времени меняя их, а мы все будем их повторять. Участник, который выйдет за дверь, вернется в комнату, встанет в центр круга, и внимательно наблюдая за нами, постарается понять, кто же является инициатором движения». Когда доброволец выйдет за дверь, группа решает, кто будет инициатором движения.

«Обратите внимание на то, как будет происходить смена движения. Постараемся не смотреть на Олега (тренер называет имя того участника, который избран инициатором движения). Олег, а ты постарайся менять движения часто, помня о том, что делать это надо незаметно».

Тренер приглашает войти добровольца только тогда, когда группа уже начала повторять движения за «физоргом».

В ролях инициатора движения и того, кто пытается его обнаружить, могут выступить несколько человек.

8. «Никто не знает»

Психолог обращается к подросткам:

— Сейчас мы будем бросать друг другу этот мяч и тот, у кого окажется мяч, завершает фразу: «Никто из вас не знает, что я (или у меня) ...» Будьте внимательны и сделайте так, чтобы каждый принял участие в выполнении задания. У каждого мяч должен побывать много раз.

Анализ упражнения:

- Что ты чувствовал, когда рассказывал про себя другим?
- Легко или сложно было открываться перед другими?
- Как Вы чувствовали себя, когда Вас так подробно рассматривали?

9. «Изменение» Попросите группу встать, и пусть каждый найдет себе партнера, составив таким образом группы из двух человек. После того, как каждый найдет себе пару, попросите их на минутку взглянуть на партнера (во что он/она одет, украшения, цвет обуви и т.д.)

После этого попросите партнеров повернуться спиной друг к другу и произвести четыре-пять перемен в своем внешнем виде (снять очки, переодеть часы на другую руку и т.д.)

Через минуту попросите партнеров повернуться лицом друг к другу и попробовать определить изменения, которые были сделаны. После этого попросите их занять свои места.

Вопросы для обсуждения

Чувствовал ли человек некоторую неловкость, когда рассматривал другого человека?

10. «Посмотри на хорошего человека».

Для этого упражнения понадобится сумочка и зеркальце (6 - 9 см). Зеркальце крепится так, чтобы при открытии сумочки взгляд падал именно на него.

Участники интригуются словами психолога о том, что у него в сумочке находится портрет самого хорошего, удачливого, симпатичного, любимого и любящего человека на свете. Потом участникам предлагается отгадать, чей это портрет. После того, как все предположения и аргументация иссякнут, участникам предлагается по очереди заглянуть в сумочку и посмотреть на портрет. При этом комментировать увиденное нельзя, чтобы остальные

подростки раньше времени не догадались, чей портрет там изображен. Получится, что каждый из участников увидит собственное отражение в зеркале, а значит, самого себя.

Анализ упражнения:

— Кто согласен с увиденным? А кто не согласен? Почему?

— Какие чувства у вас вызвало увиденное?

11. «Уровень счастья» (повышение уверенности в себе, поиск ресурсов)

Ведущий просит участников написать на бумаге список (перечень) всего того, за что можно быть благодарным судьбе в настоящий момент (солнечный день, своё здоровье, здоровье членов семьи, возможность читать, учиться, работать и т.п.). Затем обсуждается, у кого что получилось. Упражнение закончить самоотчетом о своем психическом состоянии (настроении).

12. "Клубочек"

Все в круге сидят, кидают друг другу клубочек, называют имя и что нравится, что любит делать. Потом подергать за ниточки – все связаны крепко друг с другом (чувство единства). В обратном порядке передавать клубочек и говорить комплименты, обращаясь по имени.

Обсуждение: «Наш тренинг подошел к завершению. Хочу спросить у Вас, что нового вы сегодня узнали? Что полезного вынесли для себя, для группы? Как изменилось Ваше настроение? ...

Вы все были активны, слаженно работали в команде. Не забывайте, что Вы – единое целое, каждый из Вас – важная и необходимая, уникальная часть этого целого! Вместе Вы – сила! Спасибо всем за участие!».

ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Интернет платформы для прохождения онлайн-теста по ссылке

<https://www.b17.ru/tests/1321/>

<https://mcp.pf/education/check>

с целью определения компетенций обучающихся

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Деловая игра «Я открываю свое дело»

Форма проведения: урок Деловая игра

Цель и задачи:

- закрепить понятие «профессии ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»;
- расширить знания о многообразии профессий;
- формировать активный познавательный интерес к профессии ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ;
- развивать кругозор, любознательность;
- учить анализировать, делать выводы.

Предварительная работа: подготовка презентации совместно с обучающимися, подготовка необходимых материалов и оборудования при проведении мероприятия.

Оборудование и материалы: компьютер, мультимедийный проектор с экраном мультимедийная презентация, карточки с названием сфер бизнеса; альбомные листы, цветные карандаши, папка.

Участники: преподаватель и студенты

Ход урока

Участники игры рассаживаются по периметру аудитории, затем, всем командам распределяются цветные жетоны (/ синий / зеленый /желтый). Так учащиеся делятся и образуют 3 команды. У каждой команды название своего бизнес проекта. Участники рассаживаются за столы для работы в командах. Затем ведущий представляет экспертный совет.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

Добрый день, уважаемые друзья! В настоящее время развитие малого бизнеса – одно из ведущих направлений формирования экономических отношений в России. Предпринимательской деятельности необходимо учиться постоянно, независимо от возраста, опыта и занимаемого положения. При этом следует учитывать, что успех, может быть, достигнут лишь усердной и постоянной работой, добросовестным отношением к делу.

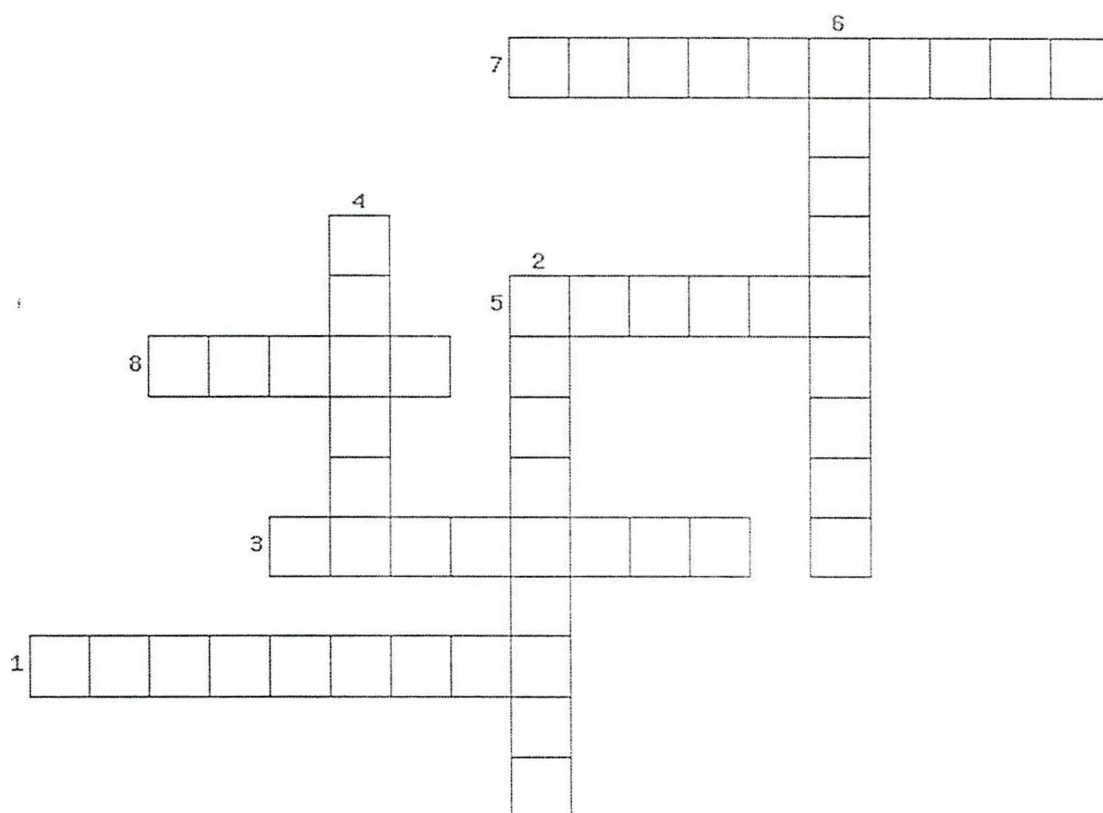
Каждый имеет право стать предпринимателем, но не каждый на это способен. Для обоснованного выбора занятия предпринимательской деятельностью необходимо определить, какими качествами должен обладать предприниматель. Перспективные идеи и высокая квалификация могут гарантировать коммерческий успех. Подробнее об этом виде деятельности мы с вами и поговорим.

Презентация: «КТО ТАКОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ?»

1. «Кроссворд»

Много есть важных профессий, связанных с коммерцией, торговлей и финансами. Давайте вспомним эти профессии и решим кроссворд.

Команды приступают к работе.



По горизонтали:

1. Специалист в области планирования руководства хозяйственной деятельности предприятия
3. Человек, работающий в торговом зале магазина.

5. Это специалист, который контролирует финансовую систему в банковской организации

7. Специалист, который создает стратегию продвижения продуктов и услуг, чтобы увеличить продажи и общий доход компании.

8. К этой профессии можно отнести:

Людей, получивших юридическое образование;

Правовед, ученых, изучающих право;

Практикующих специалистов в области права.

По вертикали:

2. Специалист, который — учитывает, сколько денег компания заработала, потратила, направила на зарплату, налоги и прочие выплаты.

4. Это материально ответственное лицо, которое осуществляет операции по приему, учёту, выдаче и хранению денежных средств.

6. Это торговый специалист ответственный за наличие цены, качества, а также оптимальный заказ различных товаров.

ОТВЕТЫ

Экономист

Бухгалтер

Продавец

Кассир

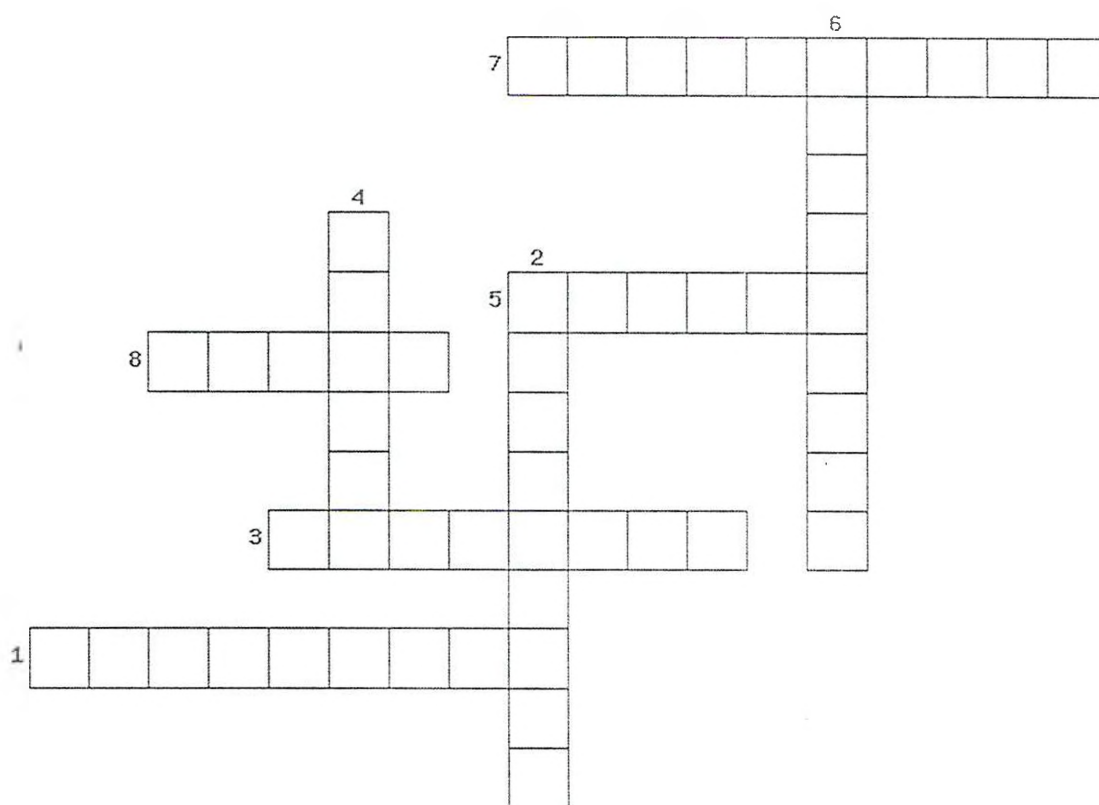
Банкир

Товаровед

Маркетолог

Юрист

Молодцы! Экспертный совет подведет результаты.



ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Играя, мы освежили свою память и вспомнили множество разнообразных профессий, востребованных в стране и мире. Но есть одна профессия, которая является самой высокооплачиваемой, самой престижной и перспективной, которая в любые времена будет востребована, – это профессия ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ.

Материал о встрече с нашим выпускником _____ -
(предпринимателем)

Презентация

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Наверное, каждый из вас мечтает быть знаменитым, достичь успеха, оставить что-то в память о себе. Предприниматель - одна из тех профессий, в которой смелые, трудоспособные, предприимчивые люди добиваются успеха. Предприниматель — человек, который организует собственное дело и получает прибыль

Если считать предпринимателями всех, кто получает выгоду, то этот вид деятельности возник в древние времена. Торговцы продавали заморским гостям

всё, что можно было продать. Вначале продавали товары (скот, зерно, оливковое масло), потом приобрели актуальность услуги — почистить обувь, сшить костюм, сделать причёску, заключить договор, оплата налогов и т. д.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Чтобы почувствовать себя совсем уже комфортно, проведём небольшую игру

2.Экономические загадки-добавлялки”, чтобы выяснить, что же вы знаете об экономике? Каждая команда будет по очереди давать ответ на вопрос, если не знают, то отвечает следующая команда. Победит та команда, у которой больше всего баллов. За каждый правильный ответ дается балл.

Материалы для познавательных игр по экономике.

Экономические загадки-добавлялки

1. На товаре быть должна, обязательно... (**цена**).
2. Коль трудился круглый год, будет кругленьким... (**доход**).
3. Журчат ручьи, промокли ноги - Весной пора платить... (**налоги**).
4. Как ребенка нет без мамы, Сбыту нету без... (**рекламы**).
5. Сколько купили вы колбасы, Стрелкой покажут вам точно... (**весы**).
6. Будут целыми, как в танке, Сбереженья ваши в. (**банке**).
7. Дела у нас пойдут на лад: Мы в лучший банк внесли свой... (**вклад**).
8. Чтобы дом купить я смог, взял кредит, внеся... (**залог**).
9. В море коварном товаров и цен Бизнес-корабль ведет... (**бизнесмен**).
10. Люди ходят на базар: Там дешевле весь... (**товар**).
11. В банке для всех вас висит прокламация: Деньги в кубышках съедает... (**инфляция**)”.
12. И врачу, и акробату выдают за труд... (**зарплату**).
13. Мебель купили, одежду, посуду. Брали для этого в банке мы... (**ссуду**).
14. Стал владельцем, братцы, я – Вот завода... (**акция**).

15. Чтобы партнеров не мучили споры, пишут юристы для них... (договоры).
16. Очень вкусная витрина у овощного... (магазина).
17. На рубль - копейки, на доллары - центы, бегут-набегают в банке... (проценты).
18. Приносить доходы стал В банке папин... (капитал).
19. Чуть оплошаешь - так в тот же момент захватит твой... (конкурент).

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Все команды хорошо справились с поставленной задачей.

Следующее задание на психологическую устойчивость и умение принимать решения быстро и правильно. Называется оно

«Способны ли вы быть бизнесменом?»

За каждый ответ «да» — 1 балл, «нет» — 0 баллов.

1. Когда имеется выбор между двумя вариантами, его лучше сделать быстрее, чем отложить на определенное время.
2. Я легко раздражаюсь, когда замечаю, что не могу на все 100% выполнить задание.
3. Когда я работаю, это выглядит так, будто я все ставлю на карту.
4. Когда возникает проблемная ситуация, я чаще всего принимаю решение одним из последних.
5. Когда у меня два дня подряд нет дела, я теряю покой.
6. В некоторые дни мои успехи ниже средних.
7. По отношению к себе я более строг, чем по отношению к другим.
8. Я более доброжелателен, чем другие.
9. Когда я отказываюсь от трудного задания, я потом осуждаю себя, так как знаю, что в нем добился бы успеха.
10. В процессе работы я нуждаюсь в небольших паузах для отдыха.

11. Усердие — это не основная моя черта.
12. Мои достижения в труде не всегда одинаковы.
13. Меня больше привлекает другая работа, чем та, которой я занят.
14. Порицание стимулирует меня сильнее, чем похвала.
15. Я знаю, что мои коллеги считают меня предприимчивым человеком.

РЕЗУЛЬТАТ:

От 1 до 3 баллов — низкая мотивация к успеху

От 4 до 7 баллов — средний уровень мотивации

От 8 до 11 баллов — умеренно уровень мотивации

Свыше 12 баллов — очень высокий уровень мотивации к успеху

4 Следующее задание называется «Банк»

Командам выдается по 2 экономических задачи, при правильном решении которых, банк выдает кредит на развитие бизнеса команде.

Итог: Получение кредита в банке.

(за каждую правильно решенную задачу- 1балл)

ПЕРВАЯ КОМАНДА «СТЕПНАЯ МОДА»

1. Два друга решили заработать. Они купили в киоске 100 газет по 8 руб. за газету и стали продавать по 15 руб. за штуку. Какой доход получают ребята, когда продадут все газеты? (700 руб.)

2. Коля печет пирожки и продает их на рынке. В первый день он продал 100 пирожков по цене 20 рублей за пирожок. На следующий день он снизил цену на 10 % и продал 110 пирожков. В какой день он заработал больше денег?

(В 1 день)

ВТОРАЯ КОМАНДА «ЭКСПРЕСС БАНК»

В ваш банк положили 500000 руб. под 10 % годовых. Какую сумму денег вы сможете отдать обратно через полгода?

(525000 руб.)

2. Допустим, что выручка от продажи продукции, выпускаемой неким предприятием, составила 50000 рублей. При этом было израсходовано:

- на сырье – 20 тыс. руб.
- на топливо – 1,5 тыс. руб.
- заработная плата – 14,5 тыс. руб.
- кредиты, налоги – 4,5 тыс. руб.
- Итого: 40,5 тыс. руб.

Какова прибыль предприятия? (ПРИБЫЛЬ 9,5 тыс рублей)

ТРЕТЬЯ КОМАНДА «ЭЛИС АУДИТ»

1. Бизнесмен положил в банк 100000 рублей. Через год он забрал из банка 150000 рублей. Сколько % составила прибыль? (50 %)

Два бизнесмена поспорили: кто получил больше прибыли. Один выручил от продажи своих товаров 5000 руб., а его расходы составили 3000 руб. Другой наторговал на 1000 руб. меньше, но и затратил своих денег всего 2000 руб. Кто выиграл спор? (никто)

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ

Пока жюри совещаются и подсчитывают баллы мы переходим к следующему заданию.

5. ПРЕЗЕНТАЦИЯ СВОЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Идея моего бизнеса» (продолжительность 15 минут, 5 минут на каждую команду)

Цель игры - знакомство с азами организации предпринимательской деятельности.

Очень многие становятся предпринимателями только потому, что так сложились жизненные обстоятельства, только такой выход они увидели. Но есть и другие. Есть те, у кого однажды возникла идея, которую они захотели воплотить в жизнь просто потому, что им было это интересно. Кто-то захотел шить самую удобную, на его взгляд, спецодежду, кто-то захотел, чтобы у него был самый необычный

ресторан, торговая или аудиторская фирма, банк или клиника. Вот и вы попробуйте сейчас воплотить свою идею.

Каждая команда озвучивает свой ответ. Какой бизнес вам по душе. (Защита предприятия-5 минут)

Первая команда:

Торговое предприятие «СТЕПНАЯ МОДА»

Девиз: «Степная мода просто класс, с нас не сводят люди глаз!»

Вторая команда:

Коммерческий банк: «ЭКСПРЕСС БАНК»

Девиз:

«Есть закон один для всех -

деловым, энергичным подчиняется успех!»

Третья команда:

Предприятие: «ЭЛИС АУДИТ»

Девиз:

Команда «Элис- АУДИТ, сегодня победит!

Бухгалтерский учет, мы превратим в начет!

Ответ наш очень прост: - Финансы пойдут в рост!

И кризис прекратится... Европа удивится!

Формула выбора профессии «ХОЧУ – МОГУ - НАДО»

Цель: познакомить с формулой выбора профессии «ХОЧУ – МОГУ - НАДО»; помочь обучающимся сделать вывод о том, что при выборе профессии необходимо соотнести свои желания, со своими способностями и возможностями.

Материалы и оборудование: компьютер, мультимедиа-проектор, презентация «Формула выбора профессии «ХОЧУ – МОГУ – НАДО».

Ход занятия

В мире есть очень мало вещей, которые мы не можем выбирать: это наше собственное тело, страна, в которой мы родились, наши родители. Всё остальное в жизни зависит от нашего выбора. И одним из наиболее ответственных, определяющих нашу судьбу выборов является выбор профессии. Выбор профессии - это уравнение с несколькими неизвестными.

- На чём, по вашему мнению, ребята, основывается выбор профессии? *(на знаниях о мире профессий, на знаниях выбираемой конкретной специальности, на изучении своих интересов, на изучении своих способностей, на состоянии своего здоровья, на знании своих сильных и слабых качеств, на учёте ситуации на рынке труда, с учётом материальных возможностей)*

Сегодня мы продолжаем цикл игр и занятий по профессиональному самоопределению.

Повторение приобретённых ранее знаний

- Прежде чем мы приступим к сегодняшнему занятию давайте, ребята, вспомним, о чём шла речь на прошлом занятии?

Знакомство с формулой выбора профессии «ХОЧУ – МОГУ - НАДО»

- На чём основывается выбор профессии?

Сознательный выбор профессии основывается:

на знаниях о мире профессий;

на состоянии своего здоровья;

на знании своих сильных и слабых качеств;

на изучении своих интересов;

на учёте ситуации, на рынке труда;

с учётом материальных возможностей

на знаниях о выбранной конкретной специальности;

на изучении своих способностей

Профессий в мире десятки тысяч, но это не значит, что нужно перебрать всё, чтобы найти одну – единственную. Профессиональное самоопределение – от слова «предел» - граница. Значит, нужно как-то ограничить круг профессий, из которых придётся выбирать. Эти границы очерчены формулой «ХОЧУ – МОГУ – НАДО».

Как правильно выбрать профессию? Вот что советует психолог.

В – первых, будущая профессия должна быть в радость, а не в тягость. Т.е. вы должны, определить каковы ваши профессиональные интересы и склонности. Кратко мы называем их словом «ХОЧУ». Фактор «ХОЧУ» - это наши желания и интересы. Он не является менее значимым, чем другие факторы, т.к. наши склонности часто говорят нам о том, что мы предрасположены к какой-либо деятельности.

Во – вторых, оценить каковы ваши профессионально важные качества: здоровье, квалификация и способности. Это «МОГУ». Фактор «МОГУ» - это наши способности, таланты, материальные, транспортные, психические (*особенности мышления, памяти и т.д.*) возможности.

В – третьих, эта профессия должна пользоваться спросом на рынке труда. Это «НАДО». Фактор «НАДО» - востребованность профессии на рынке труда, её «полезность» для отдельных групп людей и общества в целом.

Вы знаете, что некоторые виды работ имеют медицинские противопоказания.

- Как вы думаете, для чего это делается? Представьте себе оператора на атомной станции, который долго не может оставаться сосредоточенным, или ветеринара, у которого аллергия на шерсть.

- Как вы думаете, всегда ли человек выбирает профессию, учитывая все эти факторы? (*нет*)

- Ребята, давайте обсудим, что будет, если:

совпадает «хочу» и «надо», но отсутствует фактор «могу». Какие последствия такого выбора? Сможет ли быть человек специалистом в своей области?

совпадает «хочу» и «могу», но профессия не востребована. Какие трудности возникают в этом случае?

выпадает «хочу». Представьте себе человека, который выбрал нужную профессию и у него есть способности к ней, но работать ему неинтересно. Будет ли такой человек счастлив в профессиональном плане?

ВЫВОД: при выборе профессии все три фактора должны согласоваться, в том случае, если вы сумеете совместить «ХОЧУ – МОГУ – НАДО», то ваш профессиональный выбор будет удачным.

Иными словами, задача заключается в том, чтобы найти профессию, которая:

интересна и привлекательна для вас;

соответствует вашим способностям;

пользуется спросом на рынке труда.

Знание себя, мира профессий и рынка труда поможет вам поставить перед собой реалистичную цель и наметить пути ее достижения.

Выбор профессии, как и любое дело, начинается с постановки цели, или целеполагания: капризное и расплывчатое «ХОЧУ» должно обрести скульптурные формы.

Цели должны быть: конкретными (*хочу получить Нобелевскую премию в области литературы, купить домик в деревне на берегу Амура, стать самым крутым бизнесменом в нашем городе*);

реалистичными, то есть соотнесенными с собственными возможностями: физическими, интеллектуальными, финансовыми, возрастными и др.;

позитивными (*идти не от чего-то — «не хочу прозябать в нищете и безвестности», а к чему-то — «хочу денег и славы»*);

ограниченными во времени (*цель — это мечта, которая должна осуществиться точно к назначенному сроку*).

Цели должны быть обеспечены внутренними ресурсами: личностными особенностями, склонностями, способностями, профессионально важными качествами, а не внешними: деньги, связи, случай. При планировании профессиональной карьеры необходимо выделить следующие моменты:

- 1) главная цель (кем хочу стать, чего хочу достичь, каким хочу быть);
- 2) цепочка ближних и дальних конкретных целей (занятия в кружках, секциях, знакомство с будущей профессией, с возможным местом учебы или работы);
- 3) пути и средства достижения целей (для кого-то — знания и умения, для кого-то — связи и деньги);
- 4) внешние условия достижения целей (выбор места учебы или работы, возможные препятствия и пути их преодоления);
- 5) внутренние условия достижения целей (способности, сила воли, здоровье);
- 6) запасные варианты и пути их достижения (это как запасной парашют).

Французский писатель и философ Ларошфуко писал: «Умный человек определяет место для каждого из своих желаний и затем исполняет их по порядку. Наша жадность часто нарушает этот порядок и заставляет преследовать одновременно такое множество целей, что в погоне за пустяками мы упускаем главное».

Если ваша цель — выбор профессии в соответствии с вашими возможностями и потребностями, задайте себе следующие вопросы:

на какой уровень образования я могу рассчитывать (*высшее, среднее специальное, курсы или что-то еще*), учитывая свою школьную успеваемость и интеллектуальные возможности?

каким должно быть содержание профессии, чтобы мне было интересно работать?

какое материальное вознаграждение я хочу получить за свой труд — реальный минимум заработной платы?

какой образ жизни я хочу вести: напряженный, когда приходится уделять работе не только рабочее, но и личное время, или свободный, позволяющий много времени отдавать семье, друзьям и любимому делу? хочу я работать рядом с домом или мне это безразлично?

Упражнение «МОГУ, ХОЧУ, НАДО»

Все ребята делятся на две группы (*группа «ХОЧУ» и группа «НАДО»*). Один участник группы «ХОЧУ» делает шаг вперёд и говорит: «Я хочу быть бухгалтером (*любая другая профессия*)». Участники группы «НАДО» отвечают: «Тогда тебе надо хорошо знать математику (*любое другое необходимое для профессии условие*)». Если выдвинутое условие соответствует способностям и возможностям участника группы «ХОЧУ», он переходит в группу «МОГУ». Каждому участнику группы «Хочу» группа «НАДО» говорит не более трёх фраз. Упражнение продолжается до тех пор, пока каждый участник не побывает в группе «ХОЧУ».

Упражнение «Машина времени»

Представьте, что вы перенеслись на несколько лет вперед.

- Каким вы представляете себе свое профессиональное будущее?
- Где и кем вы работаете?
- Какие отношения сложились с коллегами?
- Все ли вас устраивает?
- Какие препятствия вам пришлось преодолеть (*получение специальности, поиск работы*) и каким образом?
- Кто и как помогал вам в осуществлении ваших планов?
- Какие личные качества и навыки помогли вам реализовать свои планы?

Если вы знаете ответы на эти вопросы, подумайте:

1. Осуществим ли этот образ будущего?
2. Стоит ли тратить время и энергию на его осуществление?
3. Действительно ли я хочу его осуществить?

Игра «День из жизни» Опишите свой рабочий день. Для этого вам необходимо составить цепочку типичного трудового дня для своей профессии используя при этом только существительные.

Что такое дизайн-мышление?



Это метод создания продуктов и услуг, ориентированных на человека.

Отличительными особенностями метода являются:

1. Глубокое погружение в опыт пользователя;
2. Фокусировка на индивидуальных сценариях поведения и действия;
3. Экономичный и итерационный подход к разработке проектов.

5 правил дизайн-мышления

1. «Ошибайся раньше, ошибайся чаще», или «Правило полной корзины»

Об эффективности рабочего процесса можно судить по количеству отброшенных вариантов — мусору в корзине, ведь чем больше ошибок совершила команда, тем вероятнее будет найдено работоспособное решение. Томас Эдисон когда-то сказал: «Я не ошибался. Я просто нашел 10 тысяч способов, которые не работают». Поговорка «не ошибается только тот, кто ничего не делает», исходит из такого же понимания.

2. «Один прототип стоит тысячи слов»

Мысли эфемерны, и обсуждение хороших идей часто может погубить их еще до момента реализации. Поэтому практики дизайн-мышления советуют немедленно воплотить идею — достаточно нарисовать ее на бумаге или собрать из подручных средств.

3. «Первым делом — спросите пользователя»

Сделанный из подручных средств прототип надо сразу же нести «в поле» — для того, чтобы увидеть первую реакцию тех, для кого и создается это решение.

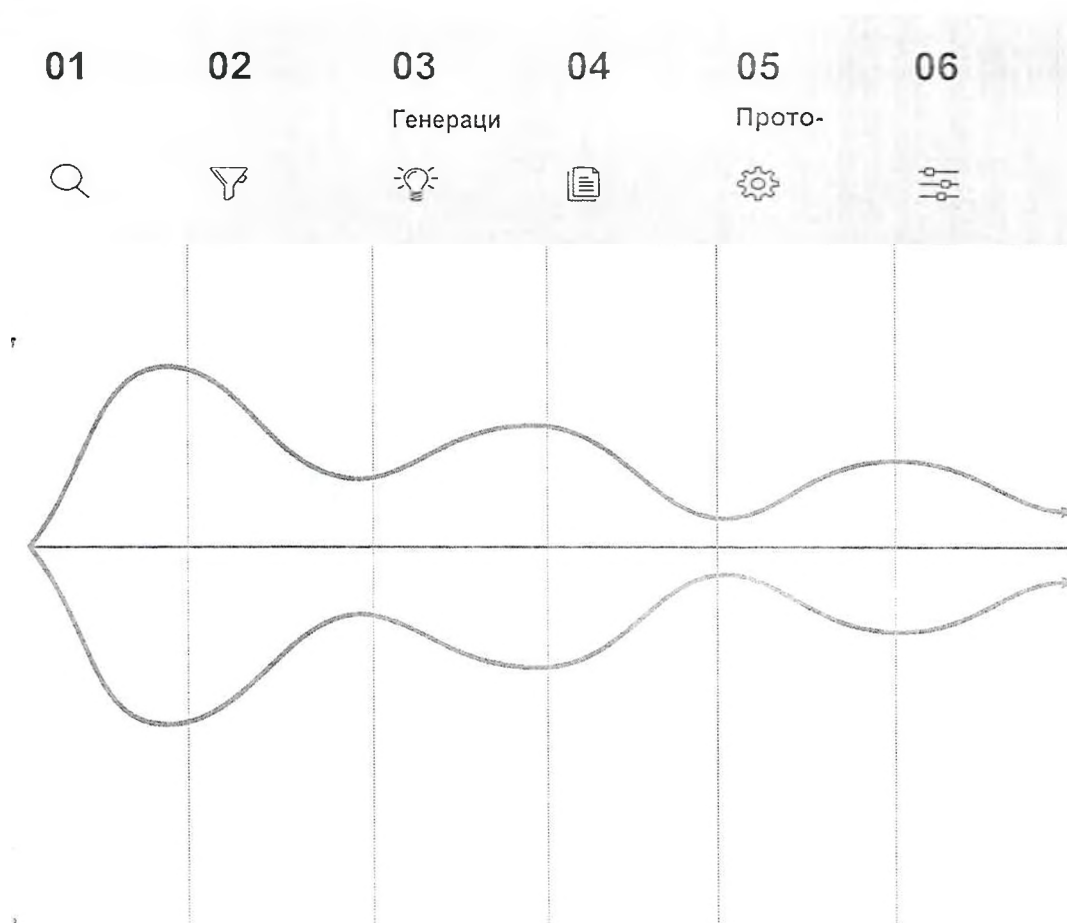
4. «Делайте вместе!»

Чтобы снизить риски непонимания, затягивания и просто негодных решений, новые идеи лучше вынашивать в междисциплинарной команде из разных отделов. Инженеры, маркетологи, продавцы и дизайнеры должны с самого начала работать вместе. Поскольку дизайн — это человекоориентированный подход, проектирование обязательно надо вести вместе с клиентами.

5. «Да, и...!»

Одно из самых значимых правил в процессе поддержки и внедрения инноваций. Когда человек высказывает новую идею, ни в коем случае нельзя резко ее критиковать. Особенно в том случае, когда она кажется совершенно бесперспективной. Попробуйте поддержать автора идеи и дать ему возможность развить ее, сказав простую фразу: «Да, и еще можно сделать вот так...». Даже если идея не так хороша — не волнуйтесь. Совсем скоро, на следующем шаге ее воплощения, инициатор сам сможет осознать ее нежизнеспособность и, получив новый опыт, прийти к уникальному и действительно эффективному решению, о котором ни вы, ни ее защитник ранее и не подумали бы.

Процесс



TELE2



Кейс

Новый сайт
федерального
портала
мобильного
оператора Tele2

Цель проекта для команды Wonderfull



Глубокое погружение в опыт
пользователей и создание
интуитивно понятных решений
на основе находок

Заказчи
к
Tele2

Год
2015-
2016

и инсайтов. Применение
методов и инструментов
дизайн-мышления в
цифровой среде.

Если бы наш
большой проект
был слоном,
то единственный
способ его съесть
— поделить на
маленькие
кусочки. Сначала
мы «разделали»
его на 3 больших
проектных этапа.
В них

и разместились
маленькие рабочие
спринты.

Длительность каждого нашего спринта была 3 недели. 2 недели —
генерация идей, прототипирование и проектирование, 1 неделя —
полностью отдана тестам или исследованиям.

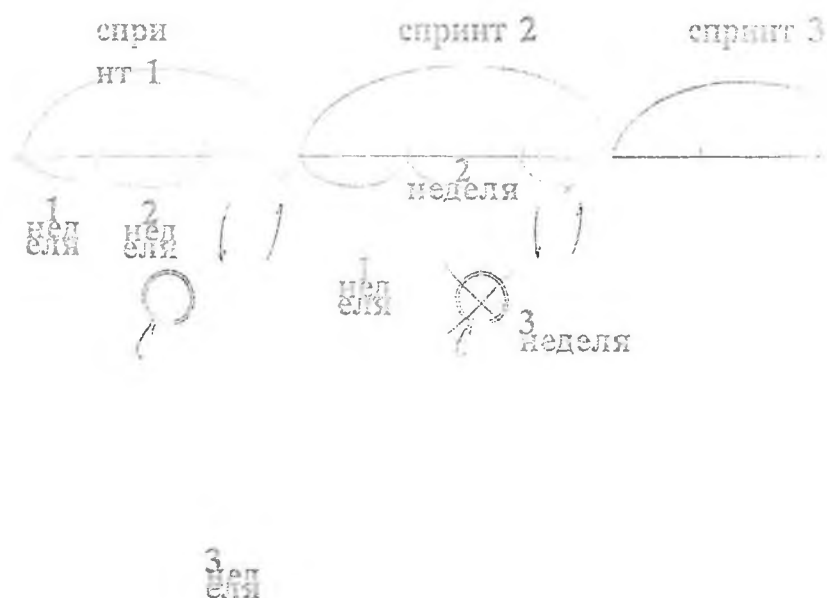


- Сбор бизнес-требований
- Вторичные исследования
- Экспертные интервью

- Быстрые прототипы и тесты
- Формирование сервисной стратегии
- Разработка ТЗ на проектирование и дизайн

- Сервисное проектирование
- Дизайн-макеты
- Интерактивные прототипы
- UX-гайд

2 недели мы проектируем, а потом проверяем свои гипотезы в полях. Если у нас возникали вопросы, мы шли к пользователям, чтобы получить быструю



обратную связь.

На третьей неделе провели исследования — прошли на следующий этап.

Если не провели исследования, тогда не проходим на следующий этап.

Внутри 3-х больших этапов весь цикл разработки повторялся в каждом из десятков спринтов. Даже на финальных этапах интерактивной разработки мы каждые 3 недели продолжали исследовать и тестировать. На этапе разработки UX/UI прототипов мы проверяли наши решения на соответствие инсайтам, бизнес-требованиям и пользовательским сценариям.

ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Большая идея. Как ее найти?



Цель

Создать большое количество самых разных решений для выявленных пользовательских проблем или для применения найденных новых рыночных возможностей.

Задача

Предложить не менее 100 новых идей, которые улучшают имеющийся продукт/ сервис или предлагают принципиально новые функциональные решения для пользователей. Ваша задача формулировать не абстрактные «пожелания», а конкретные «идеи».

Ресурсы

Привлечение консультантов и внешних фасилитаторов повысит качество генерируемых идей. Длительность процесса генерации идей — от нескольких часов до одного дня.

Команда этапа

Генерация идей — задача исключительно для команды продукта или сервиса, которой предстоит воплотить эти идеи в жизнь.



Идея всегда отвечает на конкретный запрос пользователя (а также имеющуюся на рынке возможность), и связана с ней «Измеряемой характеристикой действия» (качественной или количественной).

Действие + Объект + Измеряемая характеристика действий =
ИДЕЯ

Обратите внимание, что идея — это не пожелание. Пример:

«Изменить форму
регистрации на
сайте»

≠
Пожелание Идея

«Сократить число полей
формы регистрации до
3-х»

Это не идея, так как
непонятно, что
конкретно делать с
формой, и как ее
менять

Это хорошая идея,
потому что можно
совершить
конкретное
действие по
улучшению

Мозговой
шторм

Используем
знания в
различных

областях и креативное мышление участников команды для
создания максимально возможного количества идей и решений
задачи.

Что это?

Когда применять?

Как делать?

1. Никакой критики. Участники должны чувствовать себя свободно в выражении своих мыслей.
2. Принцип «Да, и...». Поддерживайте и развивайте чужие мысли.
3. Поощряйте сумасшедшие идеи. Даже если они не реалистичны, это может воодушевить на другую отличную идею.
4. Визуализируйте свои идеи. Один простой эскиз может сказать больше, чем множество слов.
5. Высказывается один человек. Все идеи должны быть услышаны, поэтому не перебивайте.
6. Держите фокус на поставленной теме.
7. Стремитесь к наибольшему количеству идей. Хороший результат — 15 идей от каждого члена команды.

Перед началом мозгового штурма запишите на видном месте вопрос, на который вы хотите найти ответ.

Можно сочетать индивидуальную и командную работу: в течение 15 минут каждый участник придумывает 15 идей, после чего можно переходить в режим командного обсуждения, дополнять и развивать идеи друг друга.

Записывайте идеи на стикерах не только для себя, но и для команды: пишите разборчиво, печатными буквами, выбирайте контрастные цвета. Разместите стикеры со своими идеями на стене или доске, чтобы другие члены команды могли ознакомиться с ними.

ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Product Evolution Canvas/ Канвас эволюции продукта

На этапе генерации идей расположите все идеи в формате 3-х эволюционных волн развития продукта: от MVP по полнофункциональные решения.

Что это?

Канвас для работы продуктовой команды, который помогает расположить все «хотелки» и функции на временной шкале в три этапа: MVP, ключевой продукт, полномасштабное решение.

Когда применять?

Когда нужно приоритизировать жизнеспособные идеи и понять, какие гипотезы проверить в первую очередь

Наличие ресурсов — это основной критерий для распределения идей по волнам: командные ресурсы (есть ли люди в команде, готовые реализовывать идеи?), финансовые (есть ли деньги сделать все *и сразу?*), временные (сколько времени потребуется на разработку?).

В 03 ПРИМЕР ИЗ ПРАКТИКИ WONDERFULL

Product Evolution Canvas

W^L



Кейс

Разработка игры
Playing the Future. A
Trend Watching Game.



Цель проекта для команды Wonderfull

Разработать решение, которое поможет
продуктовым командам проводить мозговой
штурм и генерить идеи

Заказчи	Го
к	д
Wonder	201
full	7

на основе мировых трендов.

.....>

.....>

FULL-SCALE PRODUCT

Карта стейкхолдеров



Кейс

Исследовательский проект для контентно-ориентированного сервиса Tilda.cc

Заказчик

Tilda Publishing

Год

2015



Цель проекта для команды Wonderfull

Провести исследования пользовательских сценариев. Выявить проблемы и возможности при работе с сервисом веб-публишинга Tilda.cc

Производит
ели
украшений

Свадебные агентства

Блогеры

Преподават
ели

Декораторы

Стартаперы

Спортсмены



Название
продукта

Карта стейкхолдеров

Проект
Дата

.....

.....

.....

Название продукта

.....

Прямые стейкхолдеры

Косвенные стейкхолдеры

Глубинное интервью

Изучаем прошлый опыт и мотивацию пользователей, чтобы выявить проблемы и узнать о возможностях для нового продукта и сервиса.

Что это?

Беседа с пользователем формата тет-а-тет, в которой респондент делится с вами своим опытом.

Когда применять?

На старте разработки продукта, или, когда продукт уже создан, и его необходимо развивать.

Как делать?

1. Выберите пользователей, опыт которых вам интересен.
2. Назначьте с одним из них время и место встречи. Лучше, если встреча пройдет в неформальной обстановке, например, в кафе.
3. Подготовьте список вопросов для интервью (заполните _____ «Гайд интервью»).
4. Во время беседы ведите запись на диктофон.
5. Снимайте на видео действия, которые хочет вам продемонстрировать пользователь с продуктом или услугой.
6. После завершения интервью выложите его на диск и отдайте в текстовую расшифровку.
7. Запишите свежие инсайты в ходе интервью.
8. После интервью сразу заполните шаблон «Карта эмпатии».

Слушайте внимательно, не перебивайте.

Задавайте уточняющий вопрос «Почему?» так часто, как это возможно, чтобы узнать истинные причины.

Правило 80/20: во время интервью 80% времени говорит ваш респондент, а 20% — вы.

Главная цель интервью — собрать позитивные или негативные истории из прошлого опыта пользователя.

Если вы делаете продукт для банковского сектора, а пользователь рассказывает вам о парковках — изучите его опыт и в этой области.

Попросите пользователя здесь и сейчас продемонстрировать взаимодействие с продуктами или сервисами, которые ему нравятся/ не нравятся (по возможности).

Гайд интервью

Респондент

Место

Дата / время

Этапы и ключевые темы

1. Знакомство, разогрев

Не забудьте сказать респонденту:

- Благодарность за участие;
- Ваше имя и имена других членов команды;
- Цель интервью;
- Условия конфиденциальности;
- Длительность интервью;
- Как будет проходить интервью;
- Возможность задавать вопросы.

2. Фокусировка

- Внимательно выслушивайте ответы, показывайте заинтересованность.
- Не перебивайте респондента.

3. Погружение

- Используйте не более 10-15 открытых вопросов.
- Начинайте строить новый вопрос на основании предыдущего ответа.
- Не забывайте про инструмент «5 почему».

Вопросы и подсказки

Знакомство

- Я хочу поблагодарить Вас за то, что вы выделили время для того, чтобы приехать сегодня сюда и дать интервью.
- Меня зовут
- Интервью займет порядка 1 часа, я и мои коллеги будем записывать то, о чем Вы говорите, потому что мы не хотим упустить важные моменты.
- Вы не против, если мы запишем разговор на диктофон?
- Все, о чем вы говорите сегодня — конфиденциально, это означает, что Ваше имя и ответы будут доступны только членам нашей команды.
- Вы можете не отвечать на вопрос, на который не захотите ответить — просто скажите об этом. Вы также можете задавать вопросы, если что-то будет не ясно.
- Мы хотим, чтобы все прошло как дружеская беседа.

Разогрев

- Как Ваше настроение? Легко ли Вы нас нашли?

Фокусировка. Погружение в контекст.

- Расскажите пожалуйста о себе. Чем вы занимаетесь — работа, хобби.
- Вам нравится то, что вы делаете? Почему?

Погружение в сценарий пользователя

- Расскажите о том, как проходит Ваш обычный день.
- Что Вас больше всего радует в течение дня? Что расстраивает?
- Что у Вас получается лучше всего? Что не получается?
- О чем Вы мечтаете?
- Как часто Вы пользуетесь данным сервисом/продуктом? Почему?

Этапы и ключевые темы	Вопросы и подсказки
<ul style="list-style-type: none"> • Для проективного вопроса с просьбой нарисовать подготовьте бумагу и ручку. 	<ul style="list-style-type: none"> • Расскажите историю о Вашем пользовательском опыте. • Нарисуйте Ваш путь в процессе использования продукта. Из каких этапов он состоит? Какие этапы — самые важные?
<p>4. Проблематика, идеи</p>	<p>Проблемы и возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что Вам больше всего не понравилось, как пользователю? • Что вызвало недоумение? – удивило? – обеспокоило? Чего Вы не понимаете? • Какие сложности и барьеры Вы видите в текущем сценарии? • Как Вы справлялись с этими сложностями? <p>Верификация проблемы</p> <ul style="list-style-type: none"> • Что будет, если ничего с этим не сделать? • Что должно произойти с продуктом/сервисом, чтобы Вы никогда его больше не использовали? (Топ-3 причины) <p>Расширение горизонта</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расскажите историю о лучшем кейсе использования подобного сервиса/продукта. Почему он — лучший? • Расскажите историю о худшем кейсе использования подобного сервиса/ продукта. Почему он — худший? <p>Идеи</p> <ul style="list-style-type: none"> • Если Вам дать «волшебную палочку», какое изменение сделает Вас счастливым?
<p>5. Завершение, расслабление</p> <p>Всегда старайтесь завершить интервью на позитивной ноте.</p> <p>Не забудьте:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Поблагодарить респондента • Рассказать о дальнейших шагах 	<p>Вопросы для расслабления</p> <ul style="list-style-type: none"> • Есть ли что-то, что Вы хотели бы добавить? • Как Вам понравилось интервью? • Интересно ли Вам принимать участие в подобных интервью и в тестировании новых продуктов/сервисов в дальнейшем? <p>Завершение</p> <p>Благодарим Вас за Ваше время и интересную беседу. На основании результатов нашего интервью мы будем разрабатывать новые продукты и сервисы, мы будем рады пригласить вас на тестирование наших решений, если Вы не против.</p>

Экспертное интервью

Получаем компетентные оценки и знания от экспертов в исследуемой области.

Что это?

Разновидность глубинного интервью, в котором респондентом выступает не пользователь, а профессионал в индустрии.

Когда применять?

Когда нужно подробно узнать о работе того или иного продукта, специфических характеристиках

и подводных камнях, которые могут оцениваться только экспертами.

Как делать?

1. Начните с поиска подходящего эксперта. Определите компании, работающие в нужной сфере, после этого переходите к специалистам.
2. Запаситесь временем. Эксперты — люди недоступные, и охотиться за ними непросто. Поэтому четко сформулируйте важность вашего исследования, цели и задачи. Расскажите, как именно эксперт может вам помочь.
3. Подготовьтесь к интервью, разберитесь в теме и терминологии. Так вы будете

ПРИЛОЖЕНИЕ 9

ПРОТОТИПИРОВАНИЕ

Цель

Смоделировать работоспособные прототипы самых основных пользовательских функций или улучшений продукта из подручных средств.

Задача

Индивидуально или в режиме командной работы из бумаги, картона или интерактивных средств прототипирования сделайте несколько макетов будущих решений, которые можно будет далее продемонстрировать пользователям

для получения обратной связи и улучшения первоначальных гипотез.

Ресурсы

В зависимости от масштаба задачи этап прототипирования может занимать

от нескольких часов до нескольких недель. Быстрое прототипирование на бумаге (создание одного эскиза гипотезы или идеи) может занять 15 минут. Действуйте!

Команда этапа

В процессе создания быстрых прототипов может участвовать вся команда. На этапе разработки более детальных и многосоставных прототипов привлекайте к их созданию специалистов в разных областях (например, интерактивных дизайнеров или разработчиков)



Бумажное прототипирование

Быстро создаем прототип, немедленно тестируем его с пользователями, получаем обратную связь и делаем новый прототип.

Что это?

Макет цифрового продукта, который поможет сделать вашу идею осязаемой и донести ее до пользователя.

Когда применять?

После выбора основных идей, которые нужно проверить в действии.

Как делать?

1. Еще до создания прототипа обязательно определите, что будете тестировать и как.
2. Изучите аналоги схожих продуктов в разных областях.
3. Постройте базовую структуру для взаимодействия с пользователем.
4. Для цифровых сервисов воспользуйтесь шаблоном «Прототип мобильного приложения» (стр. 51) или нарисуйте свой.
5. Не тратьте время на прорисовку детальных графических элементов, важнее продумать концепцию.

Плюсы бумажного прототипа:

Скорость воплощения;
Минимум материальных затрат;
Возможность дорабатывать на ходу.

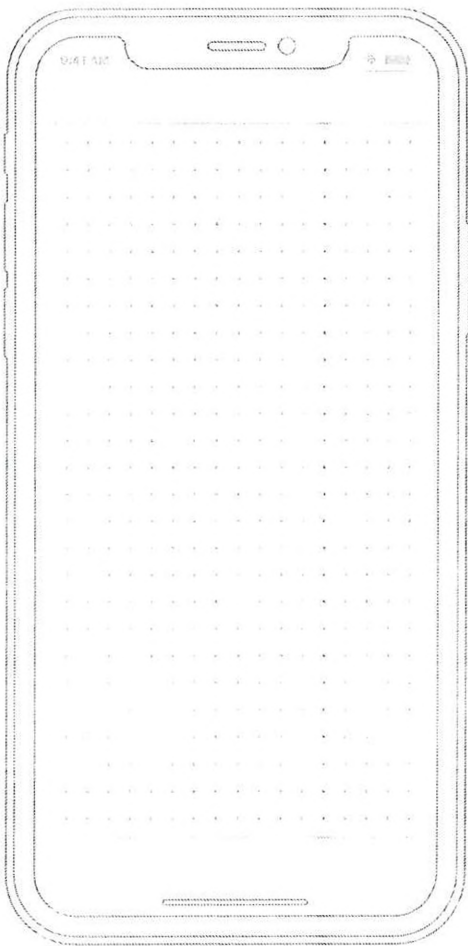
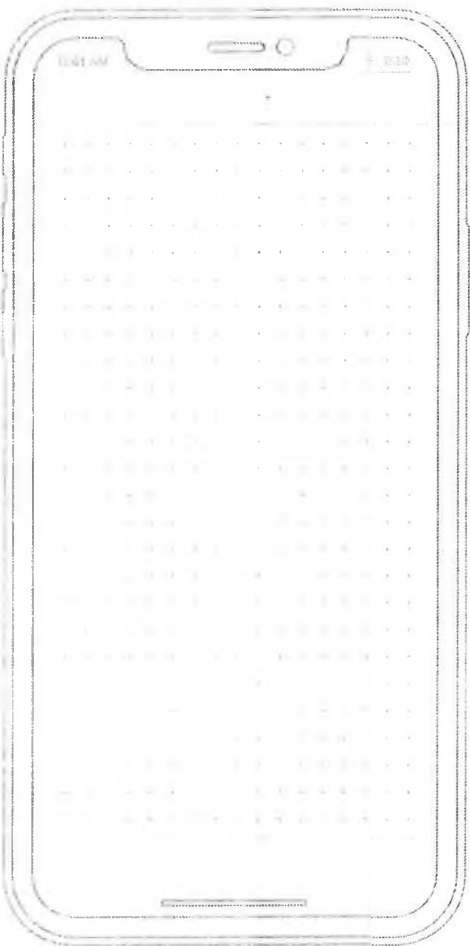
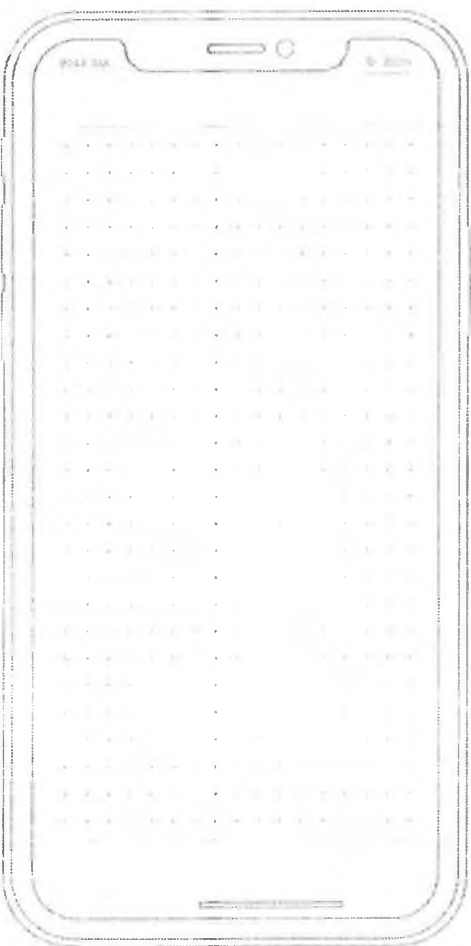
Недостатки бумажного

прототипа: Одноразовый, быстро изнашивается;
Отсутствие возможности интерактивной анимации

Прототип мобильного приложения

Строка
навигации

Строка
меню



ПРИЛОЖЕНИЕ 10

Оценочные средства

Результаты	Параметры оценивания	Диагностические средства
Личностные	инициативность; умение работать в команде; познавательная мотивация самостоятельности; дифференцированная	наблюдение, беседа о личностном смысле освоения программы, анализ продуктов деятельности
Предметные	знание истории отечественного предпринимательства; понимание процесса бизнес творчества, в том числе дизайн-мышления; знание основ проектирования стартап-проектов; умение применять технологии целеполагания (SMART); понимание основ создания бюджета; умение организовать продвижение; умение пользоваться методами дизайн-мышления	наблюдение, анализ продуктов деятельности (защита проекта), экспертная оценка
Метапредметные	умение ориентироваться в информационном пространстве и анализировать информацию; готовность осуществлять эффективную коммуникацию; умение оценивать результаты своей деятельности	наблюдение, анализ продуктов деятельности (защита проекта), экспертная оценка

Критерии оценивания защиты проекта

Уровни оценивания: низкий уровень (1 балл), средний уровень (2-3 балла), высокий уровень (4 балла).

Критерий оценивания	Показатели
Постановка цели, проблематизация	1. Проектная работа соответствует цели и отвечает на проблемные вопросы - 3 балла 2. Проектная работа соответствует цели и отвечает на некоторые проблемные вопросы - 2 балла 3. Проектная работа не совсем точно отражает цель проекта и его проблемные вопросы - 1 балл
Формулировка задачи проекта:	Поставленные задачи ведут к достижению цели проекта - 3 балла Не все задачи ведут к достижению цели проекта - 2 балла Представленные задачи не ведут к достижению цели проекта - 1 балл
Результаты работы:	Результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, оформлены в соответствии с правилами - 3 балла Результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, содержат незначительные ошибки в оформлении - 2 балла Результаты работы, представленные при помощи компьютерных средств, содержат значительные ошибки в оформлении - 1 балл
Выступление:	Устное выступление участника логично, отсутствуют грамматические и лексические ошибки - 3 балла Устное выступление участника логично, присутствуют незначительные грамматические и лексические ошибки, не мешающие пониманию материала - 2 балла 3. Устное выступление участника не всегда логично, присутствуют грамматические и лексические ошибки, которые затрудняют понимание - 1 балл
Соответствие выступления и презентации:	1. Выступление не повторяет текст презентации или публикации - 3 балла 2. Выступление частично повторяет текст презентации или публикации - 2 балла 3. Выступление полностью повторяет текст презентации или публикации - 1 балл
Ответы на вопросы:	В ходе устного выступления даны ответы на все вопросы - 3 балла В ходе устного выступления даны ответы на некоторые вопросы - 2 балла Обучающийся затруднялся давать правильные ответы на вопросы - 1 балл