

Муниципальное автономное образовательное учреждение дополнительного образования
«Центр образования и профессиональной ориентации»

ПРИНЯТА
на заседании педагогического совета
протокол № 3
от «20» июня 2023 г.

УТВЕРЖДАЮ
Директор МАОУ ДО «ЦОиПО»
О.В. Плотникова
приказ № 199
от « 20 » июня 2023 г.



Дополнительная общеобразовательная (общеразвивающая) программа
социально-педагогической направленности
«БИЗНЕС-КЛАСС»

(название творческого объединения)

Нормативный срок освоения программы: 1 год

Возраст учащихся: 13-17 лет

Форма обучения: очная

Автор-составитель:
Лузина Екатерина Алексеевна
педагог дополнительного образования, 1
КК

ГО Верхняя Пышма
2023 г.

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Актуальность. Предпринимательство – это особый вид деятельности, который предполагает наличие нестандартного образа мышления, стиля и типа хозяйственного поведения. Правовые основы предпринимательской деятельности закреплены в Конституции РФ, в ч.1 ст.34: «1. Каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом экономической деятельности». А в ст.2 Гражданского кодекса РФ предпринимательская деятельность характеризуется, как «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

В настоящее время чтобы быть успешными на рынке труда современным выпускникам недостаточно профессиональных знаний и компетенций в области выбранной специальности, им необходима целостная система знаний в области предпринимательской деятельности, позволяющей развивать предпринимательские компетенции, необходимые молодым специалистам для определения своей траектории профессионального развития. На развитие таких компетенций направлена деятельность по программе «Бизнес-класс».

Отличительной особенностью программы является то, что она базируется на системно-деятельностном подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию учащихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

Направленность программы: социально-педагогическая.

Объём программы. Программа «Бизнес-класс» рассчитана на 108 академических часов (1учебный год)

Уровневость. Программа реализуется на стартовом уровне сложности. Стартовый уровень предполагает удовлетворение познавательного интереса обучающихся, расширение его информированности в данной образовательной области, обогащение навыками общения и приобретение умений совместной деятельности при освоении программы.

Режим занятий: 1 раз в неделю, 3 академических часа.

Форма обучения: очная.

Возраст учащихся: 13-17 лет (состав обучающихся группы - разновозрастной).

Адресат общеразвивающей программы. Программа предназначена для учащихся 7-11 класса. В этом возрасте учащиеся включаются в новый тип ведущей деятельности — учебно-профессиональную. Основным мотивом познавательной деятельности становится стремление приобрести профессию. Очень важно именно в эти годы окончательно выявить и, по мере возможностей, развить те способности, на основе которых можно правильно осуществить выбор профессии.

Условия приёма учащихся: на основании заявления родителей (законных представителей)

Формы организации образовательной деятельности учащихся: индивидуальная, фронтальная, парная, групповая.

Перечень видов занятий: учебные занятия, практические занятия, комбинированные занятия, контрольные промежуточные и итоговые занятия.

Педагогические технологии: информационно-коммуникационные технологии, технология развития критического мышления, технология проблемного обучения, дистанционные технологии.

Формы подведения результатов. Текущий контроль – усвоение тематического материала (педагогическое наблюдение, устный опрос, самостоятельные работы).

Промежуточный контроль – усвоение учебного материала за 1-е полугодие (самостоятельные работы, анализ работ, тестовые задания). Итоговый контроль – освоение программного материала за весь учебный период (самостоятельные работы, анализ работ, тестовые задания, соревнования).

Цель. Создание условий, способствующих формированию у учащихся 7 – 11 класса общих представлений о предпринимательской деятельности, необходимых для осознанного выбора будущей профессии.

Задачи:

Обучающие:

1. Способствовать формированию знаний об основах предпринимательской деятельности.
2. Способствовать овладению умений ставить цели и планировать свою деятельность.
3. Способствовать овладению умений анализировать информацию.

Развивающие:

1. Способствовать развитию умения устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение и делать выводы.
2. Способствовать развитию умения планировать и анализировать свою деятельность.

Воспитательные:

1. Способствовать развитию умения продуктивно общаться, устанавливать доброжелательные отношения в коллективе.
2. Способствовать развитию уважительного отношения к труду и профессиональной деятельности.
3. Способствовать формированию осознанного выбора профессии.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Учебный (тематический) план

№	Раздел (модуль)	Инвариативная часть (количество академических часов)			Формы промежуточной/ итоговой аттестации
		всего	теория	практика	
1	Вводное занятие.	3	1	2	Тестирование, практическое задание
2	Личность предпринимателя.	33	15	18	
3	Бизнес-план.	30	15	15	
4	Экономические аспекты предпринимательской деятельности.	39	18	21	
5	Защита итогового проекта.	3	0	3	
ИТОГО на стартовом уровне:		108	49	59	

Содержание учебного (тематического) плана

1. Вводное занятие.

Теория. Информация о цели, структуре и методах курса. Регламент работы. Произвести сбор и выравнивание ожиданий участников.

Практика. Профориентационная диагностика

2. Личность предпринимателя.

2.1. Умения, связанные с раскрытием личности и установлением обратной связи.

Теория. Установление атмосферы теплоты и взаимной поддержки в межличностных отношениях. Развитие умения самораскрываться и устанавливать контакты внутри группы. Установление атмосферы доверия и сотрудничества.

Практика. Игры-знакомство «Имя», «Сеть дружбы», «Нарисуй партнера». Знакомство с моделью межличностных отношений «Окно Джо-Харри».

2.2. Система личных ценностей предпринимателя.

Теория. Определение понятия «личные ценности». Факторы, влияющие на формирование личных ценностей. Выявление характера влияния тех или иных личных ценностей на успех предпринимательской деятельности. Определение системы личных ценностей участников.

Практика. Групповое обсуждение

2.3. Мотивация предпринимателя.

Теория. Определение понятия «мотивация личности». Выявление мотивов, способствующих успеху предпринимательской деятельности. Знакомство моделью развития личности А.Маслоу (иерархия потребностей человека). Анализ мотивации участников.

Практика. Групповая работа, дискуссия.

2.4. Анализ поведения в условиях конкуренции.

Теория. Проверка межличностного доверия или доверия между партнерами. Представления о взаимодействии сотрудничества, конкуренции и доверии. Преимущества и недостатки моделей конкуренции и сотрудничества. Обучение сотрудничеству в условиях конкуренции.

Практика. Игра «X-Y-Z».

2.5. Личные качества успешных предпринимателей.

Теория. Определение понятий «личные качества» и «предпринимательское поведение». Выявление личных качеств, способствующих успеху при ведении своего дела. Оценка личностных предпринимательских качеств участников, выявление ограничений, определение способов их преодоления.

Практика. Игра «Набрось кольцо», групповая работа.

2.6. Развитие лидерства.

Теория. Формирование представлений о сущности феномена лидерства. Харизма. Моделирование ситуаций, в которых участники могут проявить себя как лидеры.

Практика. Сказка, внешняя и внутренняя среда предпринимательства.

2.7. Целеполагание и целеустремленность.

Теория. Уточнение понятий «цель», «целеполагание», «целеустремленность». Выявление характеристик цели. Знакомство с классификацией целей. Установление степени соответствия личных целевых ориентаций участников успешной предпринимательской деятельности. Развитие навыков целеполагания.

Практика. Игра «Постановка цели», инструмент SMARTEF, упражнение на постановку личных целей.

2.8. Тайм-менеджмент.

Теория. Формирование представлений о сущности тайм-менеджмента и его

основных навыков. Определение своей принадлежности к рационалам и иррационалам.

Практика. Игра «Пазлы». Притча. Групповая работа.

2.9. Основы ведения переговоров.

Теория. Определение понятия «переговоры». Дополнение знаний о фазах переговоров, стратегиях переговоров, тактиках ведения переговоров. Тренировка навыков ведения переговоров. Развитие умения разработки стратегии переговоров и умения применить ее эффективно в конкретных условиях. Обучение сотрудничеству в условиях конкуренции. Развитие навыков эффективного общения. Основные этапы переговоров.

Практика. Игра «Две сестры». Игра «Наилучшая сделка».

2.10. Ситуация, окружение.

Теория. Развитие умения определять свою позицию, место в мире бизнеса, устанавливать обратную связь. Совершенствование реакции на внешние стимулы.

Практика. Ролевая игра «Строительство башни»

2.11. Деньги.

Теория. Основные законы денег. Игры, в которые с нами играют деньги. Выявление ограничивающих убеждений и их трансформация. Рефрейминг.

Практика. Упражнения. Игра «Энергия денег». Самодиагностика.

3. Бизнес-план.

3.1. Методы поиска и анализа предпринимательских идей.

Теория. Освоение методов выработки и отбора перспективных предпринимательских идей. Знакомство с моделью «У» просеивания идей. Развитие умения преодолевать бессознательные барьеры для творческого и новаторского мышления. Знакомство с правилами проведения мозгового штурма. Тренировка навыка проведения мозгового штурма при генерировании предпринимательских идей. Формирование маркетингового мышления.

Практика. Головоломки, групповая работа. Мозговой штурм. Упражнение «Мини – рынок»

3.2. Просеивание идей (скрининг).

Теория. Макроскрининг: отбор 10 идей каждым участником. Оценка участниками отобранных идей по методике микроскрининга.

Практика. Упражнение «Выбор идеи бизнеса методом сравнения идей по показателям».

3.3. SWOT-анализ.

Теория. Знакомство с методом SWOT-анализа. Формирование умения проводить SWOT-анализ бизнес-идеи. Подготовка к презентации выбранной идеи.

Практика. Разбор примера SWOT – анализа. Работа в мини-группах и презентации. Задание «Почему я хочу стать предпринимателем» на основе SWOT – анализа.

3.4. Основы маркетинга.

Теория. Сформировать представления о комплексе маркетинга «5 Р» («продукт», «распределение», «цена» «продвижение», «люди»). Емкость рынка, доля на рынке. Постоянные и переменные затраты. Современные способы продвижения.

Практика. Игра «Рынок конфет». Анализ маркетинговых стратегий и финансовых результатов.

3.5. Совершенствование продуктов.

Теория. Знакомство с методом анализа потребительской ценности продуктов. Формирование навыка совершенствования продуктов путем придания дополнительной потребительской ценности. Анализ ценности. Развитие навыка презентации продукта.

Практика. Упражнение «Совершенствование товара». Работа в группах. Презентация.

3.6. Позиционирование и клиентоориентированность.

Теория Комплекс 5W (Что? Кто? Почему? Где? И Как часто?) Описание целевой аудитории.

Практика. Разработка комплекса 5P и 5W для своего бизнеса.

3.7. Производственный план.

Теория. Знакомство с элементами производственного планирования. Формирование умений планирования производственных затрат. Расчет точки безубыточности.

Практика. Игра «Производство ...»

3.8. Организационный план.

Теория. Выбор организационной формы регистрации на основе сравнения. Определение ОКВЭДов для своего бизнеса. Знакомство с льготными режимами налогообложения. Сформировать умения по использованию инструмента организационного планирования (диаграммы Ганта). Определение даты запуска бизнеса.

Практика. Составление диаграммы Ганта на примере.

3.9. Финансовый план.

Теория. Сформировать знания об основных понятиях и элементах финансового плана. План финансирования и инвестиций. Понятие основного и оборотного капитала. Понятие о себестоимости продукции и услуг. План о прибылях и убытках. Планирование движения денежных средств.

Практика. Решение кейсов.

3.10. Реклама.

Теория. Понятие «реклама», «пиар-компания». Планирование рекламной компании для проекта.

Практика. Совместная работа с группой по программе «Технодизайн»

4. Экономические аспекты предпринимательской деятельности.

4.1. Экономическая среда предпринимательства.

Теория. Типы рынков, рыночная конкуренция, пути достижения прибыли на рынке товаров и услуг.

Практика. Деловая игра «Рыночная экономика».

4.2. Регистрация предпринимателей. Заполнение документации.

Теория. Документация по оформлению предпринимательства. Регистрация и лицензирование предпринимательской деятельности. Предпринимательство и хозяйственное законодательство. Основные законы, регулирующие предпринимательскую деятельность. Наказания за нарушение законности.

Практика. Творческая индивидуальная работа. Анализ качества предпринимателя. Викторина: «Желание и возможность стать предпринимателем: всегда ли они соединены вместе?»

4.3. Понятие о валовом доходе и себестоимости продукции.

Теория. Что такое валовый доход, себестоимость продукции. Расчет себестоимости.

Практика. Самостоятельная работа: «Рассчитываем себестоимость произведенных товаров (услуг)».

4.4. Спрос и предложение.

Теория. Покупательная способность. Убывающая предельная полезность. Заменители. Эффект цены. Эффект дохода. Эффект замены. Бизнес и кривые спроса. Эластичность спроса по цене (наличие заменителей, расходуемая процентная часть бюджета, время). Эффект цены и изменение спроса (изменение дохода, наличие и цены заменителей, наличие и цены взаимодополняющих товаров). Предложение. Факторы, формирующие предложение. Себестоимость. Предельные издержки. Закон предложения. Рыночное предложение (эффект цены, индивидуальные предложения и рыночные предложения).

Практическая работа: Викторина: «Кривая спроса и предложения». Тестирование: «Спрос и предложение».

4.5. Потребление, сбережения, вклады, инвестиции, налоги.

Теория. Доход от труда. Доход от собственности. Сбережения. Бюджет (Постановка финансовых целей, оценка дохода, планирование расходов). Вклады и инвестиции. (Цели вкладчиков и инвесторов, банковские вклады, инвестиции в ценные бумаги, коллективное инвестирование). Налоги как фиксированные платежи, взимаемые государством. Виды налогов и доход как источник налогов. Налог на прибыль и отчисление в различные фонды.

Практика. Деловая игра: «Инвесторы и заемщики». Самостоятельная работа: «Источники дохода. Вклады и инвестиции», «Прямые и косвенные налоги», «Подходный налог», «Налог на прибыль», «Разновидности налогов, взимаемых государством с товара, провозимого через границу».

4.6. Потребительский кредит. Защита прав потребителей.

Теория. Преимущества кредита. Недостатки кредита. Получение и использование кредита. Риск и страхование. (Личное страхование, страхование имущества, страхование гражданской ответственности). Защита интересов и прав потребителей.

Практика. Самостоятельная работа: «Расчет потребительского кредита». Устный журнал: «Преимущества страхования».

4.7. Бизнес и предпринимательство.

Теория. Понятия бизнес и предпринимательство. Бизнес и государство. Субъекты хозяйственной деятельности, Цель деятельности. Вид деятельности. Формы собственности. Количество собственности. Организационно – правовые формы предпринимательства. **Презентация:** «Аспекты малого бизнеса».

Практика. Тестирование: «Признаки классификации предпринимательской деятельности». Интеллектуально-познавательная викторина: «Виды юридических лиц», «Основные понятия: создания, деятельность, прекращение юридического лица», «Реорганизация».

4.8. Экономическая роль малого бизнеса.

Теория. Понятие и критерии малого бизнеса. Отраслевая структура малого бизнеса. Преимущества малого бизнеса. Факторы, ограничивающие малый бизнес. Малое предпринимательство: налоговые аспекты.

Практика. Устный журнал: «Ограничения на малые предприятия». Собеседование. Практические задания: «Хороший товар за небольшие деньги», «Партнеры по жизни», «Бизнес-план Романа Паклина», «Пришло время открыть свое дело». Самостоятельная работа: составление схемы «Субъекты малого предпринимательства». Презентация: «Профессия – предприниматель». Экскурсия.

4.9. Конкуренция.

Теория. Виды рыночной конкуренции. Структура рынка. Чистая ценовая конкуренция. Рыночная (монопольная) власть (монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, монополия).

Практика. Творческая индивидуальная работа: «Конкуренция и координация».

4.10. Маркетинг.

Теория. Презентация о маркетинге, маркетинговом анализе. Анализ товара (услуг). Анализ российского рынка товаров (услуг). Анализ торговых предприятий в г. Надыме. Изучение потребителей товара (услуг). Сегментация рынка товаров (услуг). Оценка конкурентоспособности товара (услуги). Прогнозирование рынка товаров (услуг). Реклама. Формирование спроса и стимулирование сбыта. Жизненный цикл товара. Концепция нового товара и основные этапы его создания. Методы расчета цены и виды ценовой политики в маркетинге. Каналы распределения в маркетинге. Мерчандайзинг. Разновидности функциональной диагностики.

Практика. Тестирование: «Сущность маркетинга». Викторина: «Преимущества и недостатки источников рекламы». Проектно-исследовательская работа: «Комплексный анализ и прогнозирование рынка товаров и услуг в г. Верхняя Пышма». Практическая работа: «Анализ стратегической позиции компании. Маркетинговый анализ конкретной торговой компании. Маркетинговое исследование процесса принятия решения о покупке чая покупателями». Деловая игра: «Способы увеличения продаж в магазине».

4.11. Управление рисками.

Теория. Риск. Цели управления рисками. Классификация основных видов риска. Рейдерские захваты.

Практика. Опрос «Наиболее распространенные риски предприятий малого бизнеса в России. Как уберечься от них». Самостоятельная работа: «анализ предприятий, выявление рисков, методы борьбы с ними». Экскурсия.

4.12. Инновационная деятельность.

Теория. Новизна. Новшество. Нововведение. Инновация. Классификация и критерии инноваций. Инновационная деятельность на предприятии. Инновационный процесс: понятие, основные этапы и их характеристика, формы организации и методы ускорения.

Практика. Освоение нововведений. Жизненный путь новшества. Венчурное финансирование.

4.13. Патентование товаров.

Теория. Понятие о патенте. Условия патентоспособности. История. Структура патента на изобретение. Правила получения патента.

Практика. Деловая игра: «Регистрация патента». Самостоятельная работа: «Полезная модель. Товарные знаки».

5. Итоговая конференция.

Практика. Защита бизнес-планов.

ПЛАНИРУЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Личностные:

1. Формировать умение соотносить свои способности с требованиями предпринимательской деятельности.
2. Формировать умение делать осознанный выбор будущей профессии.
3. Развивать уважительное отношение к труду и профессиональной деятельности.

Метапредметные:

1. Развивать умение определять понятия, устанавливать причинно-следственные связи, строить логическое рассуждение и делать выводы.
2. Развивать умение организовывать сотрудничество с педагогом, со сверстниками
3. Развивать умение планировать и анализировать свою деятельность.

Предметные:

1. Познакомить учащихся с отличительными признаками предпринимательской деятельности;
2. Познакомить учащихся с основными понятиями предпринимательства, маркетинга.
3. Научить основам составления бизнес-плана.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

- 1) **Материально-техническое обеспечение программы:**
 - мультимедиа проектор;
 - ноутбуки – 6 шт.;
 - экран;
 - динамики;
 - доска для записей.
- 2) **Информационное обеспечение программы:** доступ к сети интернет.
- 3) **Кадровое обеспечение программы:** педагог дополнительного образования, без предъявления требований к стажу работы, квалификационной категории.

ФОРМЫ КОНТРОЛЯ И ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

Педагогические технологии: информационно-коммуникационные технологии, технология развития критического мышления, технология проблемного обучения, игровые технологии

Формы организации учебного занятия:

Беседа – диалогический метод обучения, при котором преподаватель путем постановки тщательно продуманной системы вопросов подводит учащихся к пониманию нового материала или проверяет усвоение уже изученного.

Диспут – коллективное публичное обсуждение актуальных научных тем или социальных проблем, так или иначе связанных с жизнедеятельностью учащихся и их социальным опытом; способствует развитию логического мышления и формированию самостоятельности суждений. Диспут дает возможность применить имеющиеся знания и понимание жизни в осмыслении и разрешении конкретных практических проблем.

Защита проекта – публичная презентация результатов деятельности учащихся.

Игра – форма учебного процесса в условных ситуациях, направленная на воссоздание и усвоение общественного опыта во всех его проявлениях: знаниях, навыках, умениях, эмоционально-оценочной деятельности.

Самостоятельная учебная работа – такой вид учебной деятельности, при котором предполагается определенный уровень самостоятельности учащегося во всех ее структурных компонентах – от постановки проблемы до осуществления контроля, самоконтроля и коррекции, с переходом от выполнения простейших видов работы к более сложным, носящим поисковый характер. Самостоятельная работа учащихся - средство формирования познавательных способностей учащихся, их направленности на непрерывное самообразование.

Тренинг – любая система тренировок с целью совершенствования в различных областях жизни, а также для снятия какого-либо отрицательного воздействия.

Критерии и форма оценки качества знаний. Педагог оценивают успешность усвоения материала, наблюдая за обучающимися на занятиях и в их свободной деятельности. Данные заносятся в таблицы по каждому направлению программы в 10-бальной системе.

Критерии	Баллы
Обучающиеся полностью освоили теоретический материал. Умеют выполнять задания на высоком уровне, имеют высокую эмпатию в команде. Занимают лидирующую позицию при принятии решения в команде. Справляются с заданиями, вносят свои идеи для разрешения ситуационных проблем/задач.	8-10
Обучающиеся в целом понимают теоретический материал, активно принимают участие в практической части занятия, но при разрешении проблем, зажатые, не могут найти правильное решение. Высказывая правильное решение в какой-либо ситуации, часто не могут донести и убедить коллектив принять верное решение.	4-7
Обучающиеся воспринимают материал, но часто не могут применить полученные знания на практике. Либо успешно применяя знания на практике, не могут соотнести их при выполнении теоретической части занятий.	0-3

Общий балл:

1. Высокий – 8–10.
2. Средний – 4–7.
3. Низкий – 0–3.

Оценка проекта

Проект – конечный продукт, получаемый в результате планирования и выполнения комплекса учебных и исследовательских заданий. Позволяет оценить умения обучающихся самостоятельно конструировать свои знания в процессе решения практических задач и проблем, ориентироваться в информационном пространстве и уровень сформированности аналитических, исследовательских навыков, навыков практического и творческого мышления. Проект может выполняться в индивидуальном порядке или группой обучающихся в течение заданного временного промежутка.

В общем случае оценивание проекта складывается из трех составных частей:

1) *оценка процесса выполнения проекта*, осуществляемая по контрольным точкам, распределенным по времени выполнения проекта (четыре контрольные точки или еженедельно), проводится по критериям:

- умение самоорганизации, в том числе, систематичность работы в соответствии с планом,
- самостоятельность,
- активность интеллектуальной деятельности,
- творческий подход к выполнению поставленных задач,
- умение работать с информацией,
- умение работать в команде (в групповых проектах);

2) *оценка полученного результата*:

- конкретность и ясность формулировки цели и задач проекта, их соответствие теме;
- обоснованность выбора источников (полнота для раскрытия темы, наличие новейших работ – журнальных публикаций, материалов сборников научных трудов и т.п.);
- глубина/полнота/обоснованность раскрытия проблемы и ее решений;
- соответствие содержания выводов заявленным в проекте целям и задачам;
- наличие элементов новизны теоретического или практического характера;
- практическая значимость; оформление работы (стиль изложения, логичность, грамотность, наглядность представления информации – графики, диаграммы, схемы, рисунки, соответствие стандартам по оформлению текстовых и графических документов);

1) *оценки выступления на защите* проекта, процедура которой имитирует процесс профессиональной экспертизы:

2) соответствие выступления заявленной теме, структурированность, логичность, доступность, минимальная достаточность;

3) уровень владения исследуемой темой (владение терминологией, ориентация в материале, понимание закономерностей, взаимосвязей и т.д.);

4) аргументированность, четкость, полнота ответов на вопросы;

5) культура выступления (свободное выступление, чтение с листа, стиль подачи материала и т.д.).

1. Оценка процесса выполнения проекта	макс 10 баллов
2. Оценка полученного результата: формулировка цели и задач проекта, их соответствие теме; глубина/полнота/обоснованность раскрытия проблемы и ее решений; соответствие содержания выводов заявленным в проекте целям и задачам; оформление работы	макс 25 баллов
3. Защита проекта	макс 15 баллов
Критерии оценки (результат определяется как сумма всех составляющих):	
«5», если	(45 – 50) баллов
«4», если	(35 – 44) баллов
«3», если	(25 – 34) баллов

Оценивание деловой игры

Критерии оценки эффективности участников в игре:

- степень согласованности, возникшая при обсуждении проблемы.

Критерии эффективности сформулированного участниками решения:

- использование при выработке решений рекомендуемых (обязательных, если игра на освоение определенного учебного материал) приемов, методов;
- не превышение лимита времени;
- наличие в решении новизны, оригинальности, нестандартности;
- учет ограничений;
- рациональность принятого решения;
- наличие ошибок или противоречий в решении;
- техническая грамотность оформления решений (если требуется).

Критерии межгруппового взаимодействия:

- быстрота принятия решений;
- экспертиза решений других групп;
- аргументированность при защите своих решений;
- согласованность решения внутри группы;
- итоги соревновательности при проведении действий, входящих в канву игры.

Игра позволяет оценивать личностные качества участников:

- эрудированность;
- принципиальность, честность, добросовестность;
- умение аргументировать и отстаивать свое решение;
- склонность к риску;
- умение использовать различные информационные источники (научную литературу, справочные материал, нормативные документы);
- инициативность, исполнительность;
- самоорганизацию;
- культуру речи, коммуникабельность.

При разработке конкретной игры необходимо заранее заложить, какие именно личностные качества могут быть проявлены и принципиально важны именно в этой игре. Для оценивания степени их проявления может быть разработан лист наблюдений, отражающий степень выраженности выбранных качеств: сильно – средне – слабо.

Оценивание групповой работы

Групповая работа является неотъемлемым компонентом дискуссионных процедур, групповых проектов, деловых или иных игр, кейс-измерителей и др.

Обстановка в группе была дружеская.	1234567	Обстановка в группе была доброжелательная. напряженная, чувствовалось напряженное отношение друг к другу.
Характер обсуждения проблем в группе был конструктивным, критика была направлена на получение общего результата.	1234567	Характер обсуждения проблем в группе был недостаточно конструктивным, критика была направлена друг на друга.
Предложения принимались в зависимости от их содержания, а не от личности того, кто их вносил	1234567	Предложения принимались или отвергались в зависимости от личности того, кто их высказывал.
Группа работала как единое целое, члены группы взаимно помогали друг другу	1234567	Группа разбилась на части, которые фактически противостояли друг другу.
Решения принимались совместно, после того как все убедились в их правильности	1234567	Решения принимались одним – двумя членами группы, а мнение остальных не

		учитывалось.
Была полная возможность высказаться для всех членов группы	1234567	Многие члены группы не имели возможности высказать свое отношение к обсуждаемой вопросам.
Конечная цель работы группы ясна и понятна	1234567	Непонятно, для чего мы все здесь собрались.
Наша группа получила хороший результат.	1234567	Наша группа фактически не получила результата.
В процессе работы сначала я чувствовал себя неуютно, но затем мое состояние улучшилось.	1234567	С начало и до конца чувствовал себя неуютно.
В группе я чувствовал себя уверенно, был полноправным ее членом.	1234567	В группе я чувствовал себя неуверенно, как посторонний.

Оценивание результатов групповой работы или индивидуальной работы обучающегося в группе (вклад в общий результат):

Критерии оценки	Шкала оценивания в баллах			
	0	1	2	3
Понимание проблемы и донесение ее до других				
Владение терминологией				
Использование учебного материала в работе по теме				
Продуктивность предложений				
Обоснованность высказываний				
Демонстрация заинтересованности в результативной работе группы				
....				

Оценивание активности работы обучающегося в группе:

Критерий самооценки	Шкала в баллах			
	0	1	2	3
<i>Инициатива:</i> постановка вопросов по собственной инициативе, выдвижение гипотез, самостоятельность в высказывании мнений,				
<i>Поддержка:</i> инициативы других, вовлечение в дискуссию других, способствование созданию благоприятной обстановки				
<i>Согласие:</i> на участие в работе (активное или молчаливое)				
<i>Подчинение:</i> пассивность в работе, подчинение группе без внутреннего желания				
<i>Отвержение:</i> явный отказ от работы, критика ее, противопоставление себя другим участникам.				
Суммарный балл				

МЕТОДИЧЕСКИЕ МАТЕРИАЛЫ

Педагогические технологии: личностно-ориентированные и проблемно-развивающие технологии, разноуровневое обучение, дистанционное обучение.

Формы организации образовательной деятельности учащихся:

Самостоятельная учебная работа – такой вид учебной деятельности, при котором предполагается определенный уровень самостоятельности учащегося во всех ее структурных компонентах – от постановки проблемы до осуществления контроля, самоконтроля и коррекции, с переходом от выполнения простейших видов работы к более сложным, носящим поисковый характер.

Беседа – диалогический метод обучения, при котором преподаватель путем постановки тщательно продуманной системы вопросов подводит учащихся к пониманию нового материала или проверяет усвоение уже изученного.

Учебно-методический комплекс:

1	Учебно-методические пособия для педагога и учащихся
1.1	Информационные и справочные материалы:
1.2	Джек Траут «Дифференцируйся или умирай!», Издательство: Питер, 2010 г.
1.3	Филип Котлер «Основы маркетинга» Издательство: Вильямс, 2019 г.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Настоящая программа разработана с учетом:

Нормативная литература:

1. Федеральный закон Российской Федерации от 29 декабря 2012 г. N 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации».
2. Конвенция о правах ребенка.
3. «Концепция развития дополнительного образования детей до 2030 года». Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2022 г. № 678-р.
4. Приказ Министерства образования и науки РФ от 9 ноября 2018 г. № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам».
5. Постановление Главного государственного санитарного врача РФ от 4 июля 2014 г. № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей».
6. Концепция организационно-педагогического сопровождения профессионального самоопределения обучающихся в условиях непрерывности образования.
7. Устав МАОУ ДО «ЦОиПО».
8. Локальные нормативные акты МАОУ ДО «ЦОиПО».

Литература для педагога:

1. Абаев А.Л. Реклама социальных проектов: методическое пособие / А. Л. Абаев, Г. Г. Вельская, А. Г. Жилияев [и др.]; под общ. ред. Г.Г.Вельской. – 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2020. – 94 с.
2. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М. Д., Костин И. Б. Экономика организации (предприятия). Учебник. — М.: Дашков и Ко. 2020. 290 с.
3. Барден Фил «Взлом маркетинга» Издательство: Манн, Иванов и Фербер, 2019 г.
4. Воронцова М.В. Технология формирования имиджа, PR и рекламы в социальной работе. - М.: Юрайт, 2021.- 251 с.

Литература для обучающихся:

1. Джек Траут «Дифференцируйся или умирай!», Издательство: Питер, 2010 г.
2. Филип Котлер «Основы маркетинга» Издательство: Вильямс, 2019 г.