

Министерство образования и науки Мурманской области
Государственное автономное учреждение дополнительного образования
Мурманской области
«Мурманский областной центр дополнительного образования
«Лапландия»

ПРИНЯТА

методическим советом

Протокол

от 10.06.2020 № 17

Председатель  .Ю. Решетова

СОГЛАСОВАНО

Врио ректора ФГБОУ ВО

«Мурманский арктический

государственный университет»

_____ А.В. Гущина

УТВЕРЖДЕНА

приказом ФГАУ ДО МО

«МОЦДО «Лапландия»

от 10.06.2020 № 17

Директор  С.В. Кулаков

СОГЛАСОВАНО

заместитель Отделением

прав Северозападной

Мурманской области

Северо-Западного

управления

Центрального банка

Российской Федерации

_____ А.Г. Климов

СОГЛАСОВАНО

Заместитель директора

НМК «ФОРМАП»

руководитель Центра поддержки

предпринимательства

Мурманской области

_____ А.С. Марышев

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ
ОБЩЕРАЗВИВАЮЩАЯ ПРОГРАММА
СОЦИАЛЬНО-ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ НАПРАВЛЕННОСТИ

«Школа предпринимательства»

Возраст учащихся: 14-17 лет

Срок реализации программы: 1 год

Составитель

Шентуха Любовь Александровна

заведующий отделом гражданско-патриотическо-
воспитания и социальных инициатив

Сафонов Григорий Борисович

канд. экон. наук, доцент кафедры Экономики, управления
предпринимательского права, менеджер Молодежного цент

технологического и социального предпринимательства МАГ
генеральный директор консалтинговой компании

«Кольский центр IT консалтинг»

Гайдукова Елена Леонидовна

главный экономист Отделения по Мурманской области Северо-Западно-
главного управления Центрального банка Российской Федерации

Марышев Артём Сергеевич

заместитель директора НМК «ФОРМАП» руководите
Центра поддержки предпринимательства Мурманской облас

Тимонова Виктория Леонидовна

консультант образовательного блока Центра поддерж
предпринимательства Мурманской облас

Мурманск

2020

Пояснительная записка

Направленность программы – социально-педагогическая.

Уровень усвоения программы – базовый.

Программа разработана в соответствии с:

- Федеральным законом от 29.12.2012 № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации»,
- приказом Минпросвещения России от 09.11.2018 № 196 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»,
- постановлением Главного государственного санитарного врача РФ от 04.07.2014 № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей».

Актуальность, педагогическая целесообразность реализации программы

Программа направлена на расширение кругозора обучающихся о современном мире, существующей системе социально-экономических отношений и роли предпринимательства в ней. Обучение по программе способствует воспитанию экономически грамотного гражданина страны, обладающего достаточными компетенциями для продвижения и подготовки к реализации бизнес-инициатив, лидерскими качествами, умеющего принять решение и прогнозировать его последствия, уважающего экономические права и свободы других людей, готового поделиться своими знаниями и опытом, предприимчивого и ответственного хозяйственника.

Цель – создание условий для развития у обучающихся предпринимательской инициативы, их потенциальных возможностей и формирование ключевых компетенций в сфере социально – экономической деятельности, способствующих их профессиональной ориентации.

Обучающие:

- формирование научного мировоззрения, способствующего осознанию возможностей человека и его места в новых социально-экономических условиях;
- формирование у обучающихся знаний о предпринимательстве как о важной сфере человеческой деятельности;
- усвоение базовых понятий и терминов, используемых для описания процессов и явлений, происходящих в сфере предпринимательской деятельности;
- формирование функциональной экономической грамотности, позволяющей анализировать проблемы и происходящие изменения в сфере экономики и предпринимательства;
- освоение технологии создания собственного дела, определение наиболее выгодных сфер бизнеса, планирование предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;
- выработка навыков проведения системных исследований экономических явлений в сфере предпринимательства: анализ, синтез, обобщение экономической информации;
- формирование информационной культуры школьников, умение отбирать информацию и работать с ней на различных носителях, понимание роли информации и технологий в деятельности предпринимательства;

- формирование цифровой, финансовой и проектной грамотности, позволяющей адекватно использовать высокотехнологичные и инновационные решения при реализации предпринимательских инициатив.

Развивающие:

- формирование профессиональной ориентации и самоопределения обучающихся, а также их профессиональных предпочтений;
- развитие самостоятельности, предприимчивости, деловой активности, ответственности, а также рациональности в принятии решений в условиях конкуренции;
- развитие экономической, технологической и правовой культуры;
- развитие навыков принятия самостоятельных экономически обоснованных решений;
- развитие креативного технологического и творческого потенциала в рамках освоения возможностей современного арсенала средств аналитики, проектирования и управления визуализациями в проектной деятельности.

Воспитательные:

- воспитание творческой, конкурентоспособной личности, обладающей творческим и системным мышлением;
- формирование профессиональной ориентации и самоопределения обучающихся с учетом профессиональных предпочтений.

Программа реализуется в сетевой форме с привлечением специалистов ФГБОУ ВО «Мурманский арктический государственный университет», Отделения по Мурманской области Северо-Западного главного управления Центрального банка РФ, Центра поддержки предпринимательства Мурманской области и носит модульный характер.

Программа носит практико-ориентированный характер и реализуется в сетевой форме с использованием инфраструктурных, материально-технических, кадровых и интеллектуальных ресурсов организаций партнеров:

- Отделение по Мурманской области Северо-Западного главного управления Центрального банка Российской Федерации (далее – Отделение ЦБ) (кадровый, интеллектуальный) – модуль «Финансовый менеджмент», специалист Отделения ЦБ.

- ФГБОУ ВО «Мурманский арктический государственный университет» (далее – Университет) (инфраструктура, материально-техническая база, кадровый и интеллектуальный ресурс): в рамках реализации программы предполагается проведение занятий на базе Университета - модуль «Основы предпринимательской деятельности», преподаватель.

- Центр поддержки предпринимательства Мурманской области (далее – ЦПП МО) (инфраструктура, материально-техническая база, кадровый и интеллектуальный ресурс): в рамках реализации программы предполагается проведение занятий на базе центра «Мой Бизнес» в зале «Лекторий» - модуль «Технология бизнес-идей», специалист ЦПП МО.

Адресат программы – программа предназначена для обучающихся с образовательными потребностями в повышении компетенций в вопросах социально-экономической и предпринимательской деятельности, финансовой грамотности.

Возраст - 14-17 лет, набор в группу свободный, состав постоянный.

Объем программы – 144 часа.

Форма организации образовательного процесса – очные групповые занятия с применением дистанционного обучения.

Виды занятий - тренинговые занятия, проектная деятельность, практические занятия, мастер-классы, представление проектов, творческие отчеты.

Срок освоения программы – 1 год.

Режим занятий – 2 раза в неделю по 1- 2 академических часа модуля «Основы предпринимательской деятельности», 1 раз в неделю 2 академических часа – «Финансовая грамотность» (10 часов / 1 полугодие, 8 часов/2 полугодие), «Технологии бизнес-идей» (8 часов/ 1 полугодие, 10 часов/2 полугодие).

Наполняемость группы – 15 человек.

Предметные результаты

Учащиеся будут:

Знать:

- историю развития российского предпринимательства и его социально-экономическую сущность;
- факторы внешней среды, оказывающие влияние на предпринимательскую деятельность;
- функции предпринимателя, реализуемые при создании собственного дела;
- этапы создания собственного дела;
- направления и методы исследования предпринимательской среды при создании собственного дела;
- методы нивелирования предпринимательского риска при создании собственного дела;
- особенности различных способов начала осуществления предпринимательской деятельности и организационно-правовых форм вновь создаваемой фирмы;
- направления государственной поддержки малого и среднего предпринимательства;
- структуру и содержание основных разделов бизнес-плана вновь создаваемой фирмы, а также основные процедуры ее юридического оформления;
- особенности и порядок заключения договоров продажи, покупки, аренды и франчайзинга;
- виды банковских счетов и порядок их открытия при создании собственного дела;
- основные направления финансового обеспечения деятельности предприятия малого бизнеса;
- основные источники финансирования стартапов;
- особенности проектного подхода к управлению и отличия такого управления от регулярного менеджмента;
- основные принципы управления проектами и моделирования бизнес-процессов;
- процессы управления проектами, входные ресурсы и результаты каждого процесса;
- основные проблемы, препятствующие успешному управлению проектами, и пути их разрешения;
- основы бюджетирования при реализации предпринимательских инициатив.

Уметь:

- формулировать цели создания конкретного собственного дела и реализации бизнес-инициатив;
- обосновывать выбор сферы предпринимательской деятельности, способ начала ее осуществления, организационно-правовой формы предприятия в процессе создания конкретного собственного дела;
- рассчитывать потребность в финансовых средствах, необходимых для создания конкретного собственного дела в современных российских условиях и срок его окупаемости;
- разрабатывать и готовить к презентации проекты, вести документооборот;
- определять стратегию предприятия в сфере коммерции;

- определять эффективность бизнеса;
- реализовывать моделирование бизнес-процессов и документировать этапы реализации проектных работ;
- ставить цели и задачи на каждом этапе реализации проекта;
- оценивать результаты реализации проектов и фаз управления ими;
- формировать шаблоны документов, необходимых для управления проектом на разных фазах.

Иметь представление:

- о целях создания собственного дела и основах реализации бизнес-инициатив;
- о сферах предпринимательской деятельности, способах начала ее осуществления, организационно-правовых формах предприятия в процессе создания конкретного собственного дела;
- об основах разработки и подготовки презентации проектов и ведении документооборота;
- об основах выбора стратегии развития бизнеса и моделировании бизнес-процессов;
- о методах оценки эффективности бизнеса и среды реализации предпринимательских инициатив;
- об основах проектного управления и этапах реализации проектных работ;
- о целях и задачах на каждом этапе реализации проекта, о фазах проектов;
- о реализуемой государственной политике в сфере поддержки предпринимательства, а также среднего и малого бизнеса в России.

Владеть навыками:

- применения методов анализа и оценки информации, отражающей состояние и тенденции развития различных рынков;
- разработки бизнес-плана проектов;
- выступления перед аудиторией с информационными сообщениями, докладами и презентациями по актуальным проблемам российского предпринимательства;
- навыками планирования проекта;
- оценки эффективности проекта;
- моделирования бизнес-процессов и документирования;
- сетевого анализа, календарного планирования, контроля хода реализации проекта;
- разрешения конфликтов при управлении проектами и эффективной коммуникации.

Метапредметные результаты

- поиск и выделение необходимой информации, ее структурирование, критическая оценка и интерпретация;
- определение способов, действий для решения выявленной проблемы;
- формирование эффективных и/или креативных проектных решений;
- формирование навыков планирования и самоанализа;
- применение и использование в своей деятельности современных технологий.

Личностные результаты:

- мотивация к участию в проектной и волонтерской деятельности;
- позитивное отношение к базовым ценностям предпринимательской деятельности;
- жизненное самоопределение личности;
- владение навыками поведения в конфликтной ситуации;
- проявление лидерских качеств.

Коммуникативные:

- использование речевых средств для решения различных коммуникативных задач;
- владение монологической и диалогической формами коммуникаций, используя, в том числе, инструменты ИКТ;
- умение формулировать собственное мнение;
- владеть навыками конструктивного общения;
- умение работать в группе, эффективно сотрудничать и способствовать продуктивной совместной деятельности, организовывать командную работу.

Регулятивные действия:

- формирование постановки цели и ее достижение, развитие самоконтроля, оценивания, коррекция.

Реализация программы предполагает сочетание коллективной, групповой и индивидуальной работы. Базируется на внедрении учебно-консультационных методов для формирования профессиональных навыков по оценке коммерческой значимости результатов исследований и разработок, управлению интеллектуальной собственностью, составлению и экспертизе инновационных проектов, поиску стратегического партнера и другим вопросам управления проектной и предпринимательской деятельностью. Эффективность занятий в значительной степени определяется применением разнообразных методов обучения: объяснительно-иллюстративный метод, репродуктивный метод, метод проблемного изложения, частично-поисковый, или эвристический метод.

Главной особенностью подготовки заключается в значительном объеме самостоятельной работы обучающихся, основанной на продвижении на рынок конкретных технологий и новых продуктов, которые непосредственно связаны с задачами, стоящими перед учащимися, что позволяет обеспечить приобретение практических навыков.

Формы реализации программы.

Программа предусматривает различные **формы** образовательной деятельности:

- лекции
- тренинговые занятия;
- практические занятия;
- творческие отчеты;
- проектная деятельность;
- мастер-классы;
- мини-конференция и представление проектов.

Формы подведения итогов

Проведение мероприятий по анализу результатов, презентации результатов проектной деятельности, участие в мини-конференции, тестирование.

Содержание программы

Учебный план

№ п/п	Название раздела, темы	Количество часов			Формы аттестации/ контроля
		Всего	Теория	Практика	
Модуль «Основы предпринимательской деятельности»					
1.	Становление и развитие предпринимательства	10	4	6	Диагностический тренинг, эссе, творческий отчет
2.	Основы предпринимательства и инновационной деятельности	16	6	10	тест
3.	Барьеры предпринимательской деятельности	18	6	12	кейс-задание, тест
4.	Прибыль как цель предпринимательства	18	6	12	кейс-задание, тест
5.	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности	18	6	12	кейс-задание, творческий отчет
6.	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности	14	4	10	тест
7.	Презентация и защита проекта по курсу «Предпринимательская и инновационная деятельность»	14	4	10	мини-конференция, представление проектов
		108	36	72	
Модуль «Финансовый менеджмент»					
1.	Деньги в современном мире: функции, особенности, виды	3	2	1	квест - игра
2.	Финансовое планирование	4	2	2	деловые игры
3.	Осторожно: мошенники	4	2	2	мастер-класс
4.	Микрозаймы	2	1	1	интеллектуальная

					игра
5.	Накопить и сохранить	4	2	2	викторина
	Итоговое занятие по модулю	1	-	1	кейс-игра тестовые задания
		18	9	9	
Модуль «Технология бизнес-идей»					
1.	Сессия «Вы - предприниматель».	2	1	1	Тестирование
2.	Генерация бизнес-идей	4	3	1	Тренинг, наблюдение
3.	Развитие предпринимательства на территории Мурманской области	6	-	6	Наблюдение, мастер-класс
4.	Деловая бизнес-игра	2	-	2	игра
5.	Представление проектов	4	2	2	Представление проектов
		18	8	10	
	Итого по программе	144	53	91	

Содержание учебного плана
Модуль «Основы предпринимательской деятельности»
(108 часов)

1. Становление и развитие предпринимательства (10 часов)

Теория (4 часа): Понятие и сущность предпринимательства. Функции и условия предпринимательской деятельности. Физические и юридические лица как субъекты предпринимательства. История предпринимательства в России. Виды и формы предпринимательской деятельности. Организационно-правовые формы предпринимательства. Понятие о индивидуальной предпринимательской деятельности. Малое предпринимательство. Государственная поддержка предпринимательства. Налогообложение малых предприятий. Субъекты предпринимательства и система социально-экономических отношений.

Практика (6 часов): входная диагностика (диагностический тренинг, эссе), опрос, тест.

2. Основы предпринимательства и инновационной деятельности (16 часов)

Теория (6 часов): Понятие о предпринимательской идее. Банк предпринимательских идей. Технология принятия решений. Понятие о бизнес-плане. Функции и структура бизнес-плана. Проект создания собственного дела. Стратегия и тактика поведения на рынке. Понятие об инновациях и об инновационной деятельности. Внутренние и внешние причины нововведений. Технология выбора правильной идеи. Понятие об информационных технологиях в предпринимательстве, основные функции информационных технологии в предпринимательской деятельности. Основные программы, используемые в бизнесе. Информационные и глобальные технологии в деятельности предпринимателя. Оценка бизнеса, предпринимательства и проектов: взгляд со стороны. Работа за пределами бизнес-плана, переговорный процесс.

Практика (10 часов): тренинг, опрос, тест.

3. Барьеры предпринимательской деятельности (18 часов)

Теория (6 часов): Понятие о рисках в предпринимательской деятельности. Виды рисков. Методы управления рисками и составляющие процесса управления. Способы снижения риска в предпринимательской деятельности. Государственное регулирование предпринимательской деятельности. Формы государственного регулирования экономики. Позитивные и негативные условия вмешательства государства в экономику. Понятие о конкуренции. Формы рыночной конкуренции. Ценовые и неценовые методы конкуренции. Типы конкурентного поведения на рынке. Понятие об антимонопольном регулировании, методы конкурентной борьбы и обеспечения конкурентоспособности продукции. Оценка конкурентоспособности. Себестоимость продукции. Виды, структура себестоимости. Калькуляция, статьи расходов для калькуляции продукции. Понятие о цене товара, классификация цен. Основные факторы и стратегии ценообразования. Методика образования цены. Маркетинг и продвижение. Налоги: понятия, цели и принципы налогообложения. Классификация налогов в РФ. Исчисление налогов на прибыль, НДС. Налог на доход физических лиц.

Практика (12 часов): мастер-класс, кейс-задание, опрос, тест.

4. Прибыль как цель предпринимательства (18 часов)

Теория (6 часов): Прибыль как один из основных показателей успешности предприятия. Функции прибыли, главные показатели прибыли на предприятии. Основные методы планирования прибыли. Распределение и использование прибыли предприятия. Основы проектного и финансового менеджмента. Внутренние источники финансирования предприятия: прибыль, уставный и добавочный капитал, фонды специального назначения и целевого финансирования. Внешние источники финансирования предприятия: кредит, факторинг, эмиссия ценных бумаг. Использование финансовых ресурсов организации. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов: производительность труда, норма времени, норма выработки. Показатели эффективности использования материальных ресурсов: материалоемкость, материалотдача, коэффициент использования материалов. Рентабельность предприятия. Показатели финансового состояния предприятия: платёжеспособность, кредитоспособность, финансовая устойчивость предприятия. Анализ готовой продукции: качество продукции, технологичность, технический эффект. Отчетность предприятия: налоговая, управленческая, финансовая, внутренняя. Формы и виды финансовой отчетности. Бухгалтерский отчет. Виды бухгалтерской отчетности на предприятии. Структура бухгалтерского баланса. Активы и пассивы предприятия. Понятие о счете, отражение на счетах бухгалтерских операции.

Практика (12 часов): мастер-класс, кейс-задание, опрос, тест.

5. Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности (18 часов)

Теория (6 часов): Понятие о менеджменте. Основные элементы управления: объекты и субъекты управления, структура управления персоналом. Проектный менеджмент и технология управления проектами. Бизнес-аналитика и моделирование бизнеса. Методологии и CASE-инструменты бизнес-моделирования. Понятие о маркетинге. Основные функции и направления маркетинговых исследований. Системные исследования рынка и управление бизнесом. Концепции маркетинга. Планирование ассортимента и организация сбыта. Послепродажный и послегарантийный сервис. Маркетинговое планирование. Личность предпринимателя. Командообразование и командная работа. Переговорный процесс. Контрактная и грантовая работа. Понятие о рекламе. Продвижение. Функции и составляющие рекламы. Рекламодатели и рекламные агентства. Виды и средства рекламы. Общие требования к рекламе.

Практика (12 часов): мастер-класс, кейс-задание, творческий отчет.

6. Мотивация и развитие предпринимательской деятельности (14 часов)

Теория (4 часа): Понятие о предпринимательском праве, правовая и финансовая грамотность предпринимателя. Нормы и источники права. Ответственность предпринимателей: уголовная, административная, дисциплинарная. Обучение предпринимательству в зарубежных странах. Бизнес-школы в США, Англии и Франции. Самоменеджмент предпринимателя, основные цели самоменеджмента. Основные этапы процесса самоменеджмента. Мотивация в деятельности предпринимателя. Внутренние и внешние мотивы деятельности. Моральное и материальное стимулирование. Креативные индустрии и предпринимательство.

Практика (10 часов): тренинг, опрос, тест.

7. Презентация и защита проекта «Предпринимательская и инновационная деятельность» (14 часов)

Практика (14 часов): проектная деятельность, представление проектов, мини-конференция.

Содержание учебного плана Модуль «Финансовый менеджмент» (18 часов)

1. Деньги в современном мире: функции, особенности, виды (3 часа)

Теория (2 часа): из чего делают деньги (банкноты, монеты) России? Какие деньги сейчас ходят в России? Почему монеты одного номинала выглядят по-разному? (памятные, инвестиционные монеты). Купюры 200 и 2000 рублей: признаки подлинности. Зачем понадобились банкноты такого номинала и почему они появились именно сейчас? Почему новые купюры выглядят не так, как старые? Что нового в новых банкнотах? Какие защитные признаки есть у банкнот? Что делать с поврежденными купюрами и монетами? Как проверить подлинность банкнот? Что делать, если попалась фальшивка?

Практика (1 час): квест – игра «Путешествие в мир денег».

2. Финансовое планирование (4 часа)

Теория (2 часа): как научить детей правильно распоряжаться финансами (карманные деньги)? Задачи и правила финансового планирования. Финансовые приоритеты и цели. Как контролировать свои деньги? Может ли подросток купить что-то крупное, откладывая карманные деньги? Как сэкономить деньги? Как это - вкладывать деньги в себя? Что такое семейный финансовый план? Четыре простых шага к составлению финансового плана.

Практика (2 часа): деловые игры «Математика в семейном бюджете: что делать, чтобы хватило денег», «Игры будущих миллионеров».

3. Осторожно: мошенники (4 часа)

Теория (2 часа): киберпреступники научились маскировать свой телефонный номер под официальные номера банков. Как не попасться на уловки мошенников? Как защититься от фишинга. Кто такие «черные кредиторы» и чем вы рискуете, когда берете у них в долг деньги? (рассказ, как распознать кредиторов-преступников и что делать, чтобы не стать их же Финансовые мошенники очень изобретательны. Но главное, что помогает им «зарабатывать», — беспечность и излишняя доверчивость людей. О чем нужно помнить, чтобы не стать жертвой аферистов, и что делать, если вас все-таки обманули?

Практика (2 часа): мастер-класс «Прививка от мошенничества».

4. Микрозаймы (2 часа)

Теория (1 час): что нужно знать об онлайн микрозаймах? Как получить заем, какие при этом существуют риски, какие меры предосторожности надо принять и куда обращаться за защитой своих прав. Кредит или заем? Формулируем требования к кредиту. Виды кредитов. Способ погашения. Шесть правил, которые помогут заемщику избежать проблем, долгов и головной боли. Как договариваться с банком и кто такой финансовый омбудсмен? Есть ли смысл

объявлять себя банкротом? Правила заемщика. Что такое кредитный потребительский кооператив? Как не спутать КПК с финансовой пирамидой?

Практика (1 час): интеллектуальная игра «Что? Где? Когда?».

5. Накопить и сохранить (4 часа)

Теория (2 часа): банковский счет: как открыть, что такое банковская тайна. Что такое текущий счет. Как открыть банковский счет. Как закрыть банковский счет. Какие бывают счета (рублевый счет; валютный счет; обезличенный металлический счет). Как открыть обезличенный металлический счет. Как открыть вклад в банке. Можно ли открыть вклад, не приходя в банк. Страхование вкладов. Какие существуют страховые случаи. Как начисляются проценты по вкладу? Как рассчитать процент? Когда банк вернет мне вклад? Кто может распоряжаться вкладом?

Практика (2 часа): викторина «Копейка рубль бережет».

6. Итоговое занятие по модулю (1 час): кейс-игра

Модуль «Генерация бизнес-идей» (18 часов)

1. Сессия «Вы - предприниматель» (2 часа)

Теория (1 час): знакомство с участниками. Формирование правил работы. Обсуждение на тему, какими характеристиками должен обладать предприниматель. Индивидуальная работа – проведение тестирования. Обсуждение результатов тестирования. Задание для самоподготовки – составить список задач, решение которых необходимо для усиления навыков и качеств, необходимых для развития себя как предпринимателя.

Практика (1 час): тестирование, экскурсия по центру «Мой Бизнес» (знакомство с подразделениями инфраструктуры поддержки предпринимательства).

2. Тренинг «Генерация бизнес-идей» (2 часа)

Теория (2 часа): обсуждение и лекция: что такое бизнес-идея; правила выбора идей для бизнеса; источники возникновения бизнес-идей; источники идей для бизнеса; типичные ошибки при поиске бизнес-идей. Критерии отбора бизнес идей.

3. Тренинг «Генерация бизнес-идей» (2 часа)

Теория (1 час): подходы к оценке бизнес-идеи. SWOT-анализ бизнес-идей.

Практика (1 час): проведение тренинга «Генерация бизнес-идей», групповая работа.

4. Развитие предпринимательства на территории Мурманской области (6 часов)

Практика (6 часов): Из опыта открытия бизнеса на территории Мурманской области, востребованные и актуальные направления деятельности в сфере бизнеса и предпринимательства. Секреты успеха ведения бизнеса, сложности и пути решения. Творческие встречи с предпринимателями Мурманской области.

5. Деловая бизнес-игра (2 часа)**Практика (2 часа):** проведение бизнес игры.**6. Представление бизнес- проектов (4 часа)****Теория (2 часа):** консультации участников, разработка проектов.**Практика (2 часа):** представление и защита проектов**Комплекс организационно-педагогических условий****Календарный учебный график (см. Приложение 1)****Ресурсное обеспечение программы****Материально-техническое обеспечение****ФГБОУ ВО «Мурманский арктический государственный университет»**

Для решения поставленных педагогических задач необходим разнообразный дидактический материал, технические и программные средства обучения. Доступ к ЭБС, а также специализированному программному обеспечению учащиеся могут получить на базе Молодежного центра технологического и социального предпринимательства МАГУ.

В их числе:

- оргтехника (компьютер, сканер, принтер), подключенная к глобальной сети Интернет;

- методические рекомендации по разработке проектов;

- учебная литература, доступ в ЭБС «Издательство Лань» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Издательство Лань». – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>, ЭБС «Электронная библиотечная система ЮРАЙТ» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>, ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]: электроннопериодическое издание; программный комплекс для организации онлайн-доступа к лицензионным материалам / ООО «НексМедиа». – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/>;

- методические разработки мероприятий, практических занятий;

- мультимедийные средства обучения;

- канцелярские принадлежности;

- специализированное программное обеспечение: 1) Программное обеспечение «Microsoft Office»; 3) Программное обеспечение «Финансовый анализ + Оценка бизнеса»; 4) Программное обеспечение «Альт-Инвест», «Альт-Сумм», «Альт-Финансы»; 5) Программное обеспечение «FinModel Expert Pro2»; 6) Справочная правовая система «Консультант Плюс».

Дидактический, раздаточный и демонстрационный материал:

- контрольно-оценочные материалы для проверки знаний по программе;

- презентационные и видеоматериалы.

На базе Центра поддержки предпринимательства Мурманской области:

- оргтехника (экран, проектор, ноутбук);

- флип-чарт;

- учебное пособие и раздаточный материал;

- конференц-зал, аудитории.

Информационно - методическое обеспечение программы

- учебная литература;
- методические разработки;
- диагностические карты.

Формы контроля

В процессе обучения осуществляется контроль за уровнем усвоения программы.

Входная диагностика

В начале года осуществляется предварительный контроль посредством проведения диагностики способностей и интересов, достижений обучающихся, написания эссе, диагностический тренинг, наблюдение в процессе проведения мероприятий и выясняется уровень знаний, умений и навыков учащихся, а также выявляются их творческие, коммуникативные, организаторские и другие способности.

Промежуточная диагностика

Проводится в середине учебного года и позволяет выявить достигнутый на данном этапе уровень знаний, умений и навыков обучающихся. В качестве контрольных оценочных материалов предлагаются проведение мероприятий в соответствии с выбранной темой и формой, анализ проведенных мероприятий, выполнение кейс-заданий. А также диагностика осуществляется посредством наблюдения в процессе проведения практических занятий.

Текущий контроль

Осуществляется через педагогическое наблюдение в процессе проведения тренинговых занятий, мастер-классов, тестов, практикумов, анализ творческих работ, мероприятий учащихся, организованных в выбранном формате.

Итоговая диагностика

Итоговый контроль, который осуществляется в конце учебного года позволяет определить оценку эффективности реализации дополнительной общеобразовательной программы по следующим параметрам: опыт освоения теоретической информации, опыт практической деятельности, опыт творчества, коммуникационные навыки, опыт выстраивания взаимоотношений, мотивация и осознание перспективы, компетентность учащихся в познавательной и предметной деятельности, компетентность учащихся в информационно-коммуникативной деятельности, компетентность учащихся в социально-культурной сфере и проектной деятельности.

Таким итогом является творческий отчет учащихся, представление проектов и участие в мини-конференции, педагогический анализ результатов.

Литература для педагога

1. Земцова, Л.В. Основы предпринимательства: учебное пособие / Л.В. Земцова; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР). - Томск : ТУСУР, 2015. - 164 с.: табл. - Библиогр.: с. 153.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480930>
2. Шаймиева, Э.Ш. Основы предпринимательства : учебное пособие / Э.Ш. Шаймиева ; Институт экономики, управления и права (г. Казань). - Казань : Познание, 2014. - 132 с. : ил., табл. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=257767>
3. Стратегия развития Арктической зоны Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности на период до 2020 года - [Электронный ресурс]: https://mines.gov-murman.ru/upload/iblock/b36/strategy_azrf.pdf
4. Управление проектами : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. И. Балашов, Е. М. Рогова, М. В. Тихонова, Е. А. Ткаченко ; под общ. ред. Е. М. Роговой. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 383 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00436-6. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/3E4A8BB0-AF8341F8-B6C9-D8BD411AA056
5. Зуб, А. Т. Управление проектами : учебник и практикум для академического бакалавриата / А. Т. Зуб. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 422 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00725-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2966A025-2AC5-4E36-BE06-456F3F9ECE3B
6. Поляков, Н. А. Управление инновационными проектами : учебник и практикум для академического бакалавриата / Н. А. Поляков, О. В. Мотовилов, Н. В. Лукашов. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 330 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-534-00952-1. — Режим доступа : www.biblio-online.ru/book/2C4C4A2E-F30D-4E7FBED2-EC9CA2192FFC

Литература для учащихся

1. Предпринимательство учебник / И.К. Ларионов, К.В. Антипов, А.Н. Герасин и др. ; под ред. И.К. Ларионова. - 2-е изд. - Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2017. - 191 с. : табл., схем. - (Учебные издания для магистров). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-394-02727-7; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=452592>
2. Аньшин, В.М. Управление проектами: фундаментальный курс : учебник / В.М. Аньшин, А.В. Алешин, К.А. Багратиони ; под ред. В.М. Аньшин, О.М. Ильина. - М. : Высшая школа экономики, 2013. - 624 с. - (Учебники Высшей школы экономики). - ISBN 978-5-7598-0868-8 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=227270>
3. Рыбалова, Е.А. Управление проектами : учебное пособие / Е.А. Рыбалова ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский Государственный Университет Систем Управления и Радиоэлектроники (ТУСУР), Факультет дистанционного обучения. - Томск : Факультет дистанционного обучения ТУСУРа, 2015. - 206 с. : схем., табл., ил. - Библиогр.: с. 175-177.; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=480900>
4. Ньютон, Р. Управление проектами от А до Я / Р. Ньютон ; под ред. М. Савина ; пер. А. Кириченко. - 6-е изд. - М. : Альпина Паблишер, 2014. - 180 с. : схем., табл. - ISBN 978-5-9614-4805-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=81655>
5. Управление проектами с использованием Microsoft Project / Т.С. Васючкова, Н.А. Иванчева, М.А. Держо, Т.П. Пухначева. - 2-е изд., испр. - Москва : Национальный Открытый

Университет «ИНТУИТ», 2016. - 148 с. : ил. - Библиогр. в кн. ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=429881>

6. Мельников, С.Б. Управление проектом : «Инкорпоративное развитие территорий, направленное на повышение уровня качества жизни населения : жизнь в достатке каждого гражданина Российской Федерации» : учебное пособие / С.Б. Мельников. - М. ; Берлин : Директ-Медиа, 2015. - 159 с. : табл. - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-44754883-4 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=288833>

7. Сооляттэ А.Ю. Управление проектами в компании: методология, технологии, практика : учебник / А.Ю. Сооляттэ. - М. : Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2012. - 816 с. : ил., табл., схемы - (Академия бизнеса). - Библиогр. в кн. - ISBN 978-5-4257-0080-3 ; То же [Электронный ресурс]. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=252963>

Электронные ресурсы

1. ЭБС «Издательство Лань» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Издательство Лань». – Режим доступа: <https://e.lanbook.com/>.
2. ЭБС «Электронная библиотечная система ЮРАЙТ» [Электронный ресурс]: электронная библиотечная система / ООО «Электронное издательство ЮРАЙТ». – Режим доступа: <https://biblio-online.ru/>.
3. ЭБС «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]: электронно-периодическое издание; программный комплекс для организации онлайн-доступа к лицензионным материалам / ООО «НексМедиа». – Режим доступа: <https://biblioclub.ru/>
4. Мурманский региональный инновационный бизнес-инкубатор <http://mribi.ru/>
5. Необходимое для бизнеса: электронные подписи, бухгалтерия и отчетность через Интернет: <http://kontur-nvk.ru>
6. Всероссийский деловой сервер и деловая информационная сеть поддержки предпринимательства в России: www.siora.ru
7. Портал Межрегионального центра промышленной субконтракции и системы кооперации крупного и малого бизнеса для поиска поставщиков и заказчиков продукции промышленного назначения: www.subkontrakt.ru/;
8. Российская ассоциация малого и среднего бизнеса: www.rasme.ru/;
9. Ресурсный центр малого предпринимательства: www.rcsme.ru/;
10. Мое дело. Интернет бухгалтерия, оформление ИП или ООО (требуется регистрации на сайте): www.moedelo.org;
11. Электронный центр малого бизнеса: www.tradecenter.ru;
12. Предпринимательское право – портал правовой поддержки предпринимательской деятельности: www.businesspravo.ru;
13. Портал электронных средств массовой информации для предпринимателей: www.businesspress.ru;
14. Объединение предпринимательских организаций России «ОПОРА России»: www.opora.ru;
15. Система дистанционного бесплатного бизнес-образования: www.businesslearning.ru;
16. Деловые тесты: www.businessstest.ru;
17. Бизнес словарь: www.businessvoc.ru;
18. Портал Центрального дома предпринимателя: www.cdp.ru;
19. Портал Международного центра деловых контактов «Дельконт»: www.delcont.ru;
20. Портал «Оборудование для малого и среднего бизнеса» - информационно-сервисный портал об оборудовании, производимом и поставляемом в России: www.eguienet.ru;
21. Бизнес: все, что делает человека успешным: www.predprinimay.com.

Календарный учебный график

Количество учебных недель: 36

Режим проведения занятий:

Модуль «Основы предпринимательской деятельности» - Сафонов Григорий Борисович

Количество часов – 108 часов, 3 часа в неделю, 2 раза в неделю по 2 и 1 часа соответственно.

Модуль «Финансовая грамотность» - Гайдукова Елена Леонидовна

Количество часов - 18 часов, в 1 полугодии – 1 раз в неделю по 2 часа в течение 5 недель, во 2 полугодии – 1 раз в неделю по 2 часа в течение 4 недель

Модуль «Технология бизнес-идей» - 18 часов, представитель ЦПП МО

Количество часов - 18 часов, в 1 полугодии – 1 раз в неделю по 2 часа в течение 4 недели, во 2 полугодии – 1 раз в неделю по 2 часа в течение 5 недель

Праздничные и выходные дни (согласно государственному календарю)

Во время каникул занятия в объединениях проводятся в соответствии с учебным планом, допускается изменение расписания.

Праздничные и выходные дни (согласно государственному календарю): 04.11.2020, 01-8.01 2021, 23-24.02.2021, 08.03.2021, 01.05.2021, 09.05.2021, 11.05.2021

Каникулярный период: летние каникулы – с 1 июня по 31 августа 2021 года.

осенние каникулы – с 28 октября 2020 по 03 ноября 2020;

- зимние каникулы – с 26 декабря 2020 года по 8 января 2021 года;

- весенние каникулы – с 23 марта 2021 по 29 марта 2021;

№ п/п	Месяц	Число	Время проведения занятия	Форма занятия	Кол-во часов	Тема занятия	Место проведения	Форма контроля
1	сентябрь			Лекция	2	Становление и развитие предпринимательства		
2	сентябрь			Лекция	1	Становление и развитие предпринимательства		
3				Лекция/практическое	2	Становление и развитие		Диагностика

	сентябрь			занятие		предпринимательства		
4	сентябрь			практическое занятие	1	Становление и развитие предпринимательства		
5	сентябрь			практическое занятие	2	Становление и развитие предпринимательства		
6	сентябрь			практическое занятие	1	Становление и развитие предпринимательства		Опрос, эссе
7	сентябрь			практическое занятие	1	Становление и развитие предпринимательства		тест
8	Октябрь			Лекция	2	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
9	Октябрь			практическое занятие	1	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
10	Октябрь				2	Деньги в современном мире: функции, особенности, виды		
11	Октябрь			Лекция	2	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
12	Октябрь			практическое занятие	1	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
13	Октябрь				2	Деньги в современном мире: функции, особенности, виды. Финансовое		

						планирование		
14	Октябрь			Лекция	2	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
15	Октябрь			практическое занятие	1	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
16	Октябрь				2	Финансовое планирование		
17	Октябрь			Лекция	2	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
18	Октябрь			практическое занятие	1	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		тренинг
19	Октябрь				1	Финансовое планирование. Осторожно: мошенники		
20	Ноябрь			практическое занятие	2	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		
21	ноябрь			практическое занятие	1	Основы предпринимательства и инновационной деятельности		Опрос, тест
	ноябрь				2	Осторожно: мошенники		
22	ноябрь			практическое	2	Основы		

				занятие		предпринимательства и инновационной деятельности. Барьеры предпринимательской деятельности		
23	ноябрь			Лекция	1	Барьеры предпринимательской деятельности		
24	ноябрь				2	Вы-предприниматель		
25	ноябрь			Лекция	2	Барьеры предпринимательской деятельности		
26	ноябрь			практическое занятие	1	Барьеры предпринимательской деятельности		
27	ноябрь				2	Генерация бизнес-идей		
28	ноябрь			Лекция	2	Барьеры предпринимательской деятельности		
29	ноябрь			Лекция	1	Барьеры предпринимательской деятельности		тест
30	ноябрь				2	Генерация бизнес-идей		
31	декабрь			практическое занятие	2	Барьеры предпринимательской деятельности		Мастер-класс
32	декабрь			практическое занятие	1	Барьеры предпринимательской деятельности		опрос
33	декабрь			практическое занятие	2	Развитие предпринимательства на территории		

						Мурманской области		
34	декабрь			практическое занятие	2	Барьеры предпринимательской деятельности		Опрос, тест
35	декабрь			практическое занятие	1	Барьеры предпринимательской деятельности		
36	Январь			практическое занятие	2	Барьеры предпринимательской деятельности		Кейс-задания, опрос, тест
37	Январь			практическое занятие	1	Барьеры предпринимательской деятельности		
38	Январь			практическое занятие	2	Барьеры предпринимательской деятельности		Кейс-задания, опрос, тест
39	Январь			Лекция	1	Прибыль как цель предпринимательства		
40	Январь			Лекция/практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		
41	Январь			Лекция	1	Прибыль как цель предпринимательства		
42	Январь			Лекция/практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		Кейс-задания, опрос, тест
43	Январь			Лекция	1	Прибыль как цель предпринимательства		
44	Февраль				2	Осторожно:мошенники. Микрозаймы		
45	Февраль			Лекция/практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		
46	Февраль			практическое занятие	1	Прибыль как цель предпринимательства		Кейс-задания, опрос, тест
47	Февраль				2	Микрозаймы. Накопить		

						и сохранить		
48	Февраль			практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		
49	Февраль			практическое занятие	1	Прибыль как цель предпринимательства		
50	Февраль				2	Накопить и сохранить		
51	Февраль			практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		
52	Февраль			практическое занятие	1	Прибыль как цель предпринимательства		
53	Февраль				2	Накопить и сохранить. Итоговое по финграмотности		
54	февраль			практическое занятие	2	Прибыль как цель предпринимательства		Кейс-задания, опрос, тест
55	Март			Лекция	1	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
56	Март			Лекция	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
57	Март			практическое занятие	1	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		Кейс-задания
58	Март				2	Развитие предпринимательства на территории		

						Мурманской области		
59	Март			Лекция	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
60	Март			Лекция	1	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
61	Март				2	Развитие предпринимательства на территории Мурманской области (модуль)		
62	Март			практическое занятие	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		Кейс-задания, творческий отчет
63	Март			практическое занятие	1	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
64	Март			практическое занятие	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
	март			практическое занятие	1	Проектное управление и составляющие		Кейс-задания, творческий отчет

						успешности предпринимательской деятельности		
65					2	Деловая бизнес-игра		
66	март			практическое занятие	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
67	апрель			практическое занятие	1	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		
68	апрель				2	Представление бизнес- проектов		
69	апрель			практическое занятие	2	Проектное управление и составляющие успешности предпринимательской деятельности		Кейс-задания, творческий отчет
70	апрель				2	Представление бизнес- проектов		
71	апрель			Лекция	2	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
72	апрель			практическое занятие	1	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
73	апрель			Лекция	2	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
74	апрель			практическое	1	Мотивация и развитие		

				занятие		предпринимательской деятельности		
75	апрель				2	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		тест
76	май			практическое занятие	1	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
77	май			практическое занятие	2	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
78	май			практическое занятие	1	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		
79	май			практическое занятие	2	Мотивация и развитие предпринимательской деятельности		тест
80	май			практическое занятие	1	Презентация и защита проекта		
81	май			практическое занятие	2	Презентация и защита проекта		
82	май			практическое занятие	1	Презентация и защита проекта		
83	май			практическое занятие	2	Презентация и защита проекта		
84	май			практическое занятие	1	Презентация и защита проекта		
85	май			практическое занятие	2	Презентация и защита проекта		
86	май			практическое занятие	1	Презентация и защита проекта		
87	май			практическое занятие	2	Презентация и защита проекта		Мини-конференция,

								представление проектов
88	Май			практическое занятие	2	Презентация и защита проекта		Мини-конференция , представление проектов

Входная диагностика по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе социально-педагогической направленности «Школа предпринимательства»

Предварительный контроль осуществляется посредством проведения диагностики способностей и интересов, достижений обучающихся в рамках написания эссе по следующим тематикам:

1. Конкуренция и ее влияние на развитие предпринимательства.
2. Реклама как средство продвижения товара и ее восприятие.
3. Инновационная и предпринимательская деятельность.
4. Имидж делового человека.
5. Роль малого бизнеса в экономике государства.
6. Этика предпринимательства.
7. Деловой кодекс предпринимательства.

Диагностический тренинг «Формирование базовых компетенций профессионала»

Цели проведения тренинга:

- Получение информации о формировании своих базовых компетенций, необходимых для дальнейшего успешного профессионального развития;
- Создание своего профессионального профиля;
- Знакомство с предпринимательской деятельностью, миссией профильных компаний и стратегией развития их развития, с их социальной политикой и корпоративной культурой;
- Получение позитивного опыта работы в тренинговых группах, активное общение с «коллегами», специалистами в различных сферах профессиональной деятельности.

Формат:

- Мероприятие проводится в формате тренинга, состоящего из динамического сочетания теоретической базы и практической отработки знаний и навыков;
- Работа проходит в закрытом помещении, аудитории, рассчитанной на свободное размещение заданного количества участников тренинга.

Целевая аудитория тренинга – участники программы.

В данном тренинге используется 3 основные формы работы с участниками: индивидуальная, в мини-группе (12-15 человек), и в объединенной группе.

С каждой группой работает тренер-консультант (преподаватель), который помимо роли ведущего в группе, выполняет еще и функцию супервизора (в течение тренинга составляет оценочный профиль компетенций каждого участника рабочей группы).

Продолжительность тренинга – 1 день (2 часа).

Примерное содержание тренинга:

- Понятие «компетенции» - как компонента личностного развития, критичного для индивидуального и коллективного качества работы.
- Определение высокоэффективного профессионала.
- Влияние внешних и внутренних факторов на эффективность в работе.
- Компетенция. Важность и необходимость различных черт личности, качеств и навыков в жизни и профессиональной деятельности каждого.
- Модель базовых компетенций предпринимателя.
- Базовые качества в личной эффективности профессионала.
- Личная эффективность как умение решать поставленные задачи в имеющееся время при существующих условиях и ресурсах.
- Внутренние ресурсы человека – достоинство профессионала.
- Лидерские качества.
- Гибкость, адаптивность.
- Целеустремленность и ответственность.
- Аналитическое и творческое мышление.
- Базовые навыки в личной эффективности профессионала.
- Роль эффективной коммуникации в жизни и профессиональной деятельности, основные компоненты и типичные ошибки процесса эффективного общения.
- Построение отношений с другими людьми – как метод повышения личной эффективности. Синергетическое общение.
- Развитие навыков планирования деятельности с учетом внешних и внутренних ограничений (время, ресурсы, риски и т.д.).
- Значение эффективного взаимодействия в команде для продуктивного решения поставленных задач.
- Рассмотрение основных методов работы в команде. Модели поведения в команде при решении вопросов. Метод «Мозговой штурм».
- Навык эффективной передачи информации.
- Принципы эффективной передачи информации.
- Преодоление основных помех передачи информации.
- Особенности восприятия информации.
- Убедительность информации, уверенное поведение и управление впечатлением
- основные компоненты эффективной презентации.
- Проектная работа (работа в группах).
- Использование полученной информации о базовых компетенциях на практике, отработка навыков при решении конкретных реальных задач в искусственно-смоделированной ситуации.

Результат работы: творческий отчет.

В процессе входной диагностики осуществляется наблюдение в процессе проведения мероприятий и выясняется уровень знаний, умений и навыков учащихся, а также выявляются их творческие, коммуникативные, организаторские и другие способности.

Промежуточная

Проводится в середине учебного года и позволяет выявить достигнутый на данном этапе уровень знаний, умений и навыков обучающихся. В качестве контрольных оценочных

материалов предлагаются проведение практических занятий в соответствии с выбранной темой и формой, проводится анализ проведенных мероприятий, выполнение кейс-заданий. А также диагностика осуществляется посредством наблюдения в процессе проведения практических занятий.

Практические занятия проводятся в интерактивной форме, представляющей собой способ познания, осуществляемый в формах совместной деятельности обучающихся, т.е. все участники образовательного процесса взаимодействуют друг с другом, совместно решают поставленные проблемы, моделируют ситуации, обмениваются информацией, оценивают действие ребят и свое собственное поведение, погружаются в реальную атмосферу делового сотрудничества по разрешению проблем. Предусмотрена командная работа, мозговой штурм, решение и обсуждение кейсов.

В рамках предложенных **кейсов** рассматривается решение следующих задач:

1. Анализ ситуации, выявление общих трендов. Проблематика – ограничение, в пределах которого будет реализовываться проект, постановка проблемы прежде всего для себя, для проектировщика. Проектировщик – ключевая фигура.
2. Цели проекта, руководствуясь SMART-критериями. Определите, кто является участниками Вашего проекта, и как можно выделить фазы его жизненного цикла.
3. Экономические характеристики, описывающие проект. Как можно учесть принцип альтернативности? Каким будет примерное содержание экономического обоснования этого проекта?
4. Основные эффекты и виды эффективности. Какими методами и на основании каких данных можно измерить эффективность Вашего проекта?
5. Основные риски. Определите вероятность и тяжесть рисков и составьте матрицу рисков. Какими методами и на основании каких данных можно управлять рисками Вашего проекта? Создайте журнал рисков проекта.
6. Сетевой граф выполнения проекта. Какие операции являются критическими? Какова продолжительность работы над проектом? Какие ресурсы Вам необходимы? Постройте диаграмму Ганта для распределения ресурсов и составления расписания проекта.
7. Оценка стоимости выполнения проекта. Какие затраты и на каких этапах Вы будете нести? Какими методами Вы пользуетесь? Составьте бюджет Вашего проекта.
8. План управления коммуникациями для проекта.
9. Методы контроля применимые к реализации проекта. Когда уместно применение этих методов контроля? Кто и когда должен получить информацию о ходе реализации проекта?
10. Основные требования к качеству проекта. Какими методами Вы будете планировать качество и добиваться его обеспечения? Как можно контролировать качество Вашего проекта и его основного результата?
11. Поставщики ресурсов для проекта. На каких условиях Вы можете получить эти ресурсы? Чем Вы руководствуетесь при выборе поставщика? Напишите критерии, которыми Вы будете руководствоваться при выборе поставщика?
12. Закрытие проекта. Составьте итоговый отчет по проекту. Какие работы выявились в ходе реализации проекта, и как их можно было бы избежать? Какие уроки Вы вынесли на будущее?

Итоговая диагностика

Итоговый контроль, осуществляется в конце учебного года позволяет определить оценку эффективности реализации дополнительной общеобразовательной программы по следующим параметрам: опыт освоения теоретической информации, опыт практической деятельности, опыт творчества, коммуникационные навыки, опыт выстраивания взаимоотношений, мотивация и осознание перспективы, компетентность учащихся в познавательной и предметной деятельности, компетентность учащихся в информационно-

коммуникативной деятельности, компетентность учащихся в социально-культурной сфере и проектной деятельности. Итогом является творческий отчет учащихся, представление проектов и участие в мини-конференции, педагогический анализ результатов.

Подготовка проекта осуществляется согласно следующего типового плана:

1. Основная информация о проекте:

1.1. Наименование проекта (не более 80 символов).

1.2. Краткое описание проекта (не более 120 символов).

1.3. Логотип проекта.

1.4. Описание проекта

1.5. Теги проекта //не более 5-ти

(например, #Аддитивные технологии, #Мониторинг, #Приложение, #Автоматизация)

2. Продукт проекта:

2.1. Большая идея проекта (это емкая фраза, которая одновременно отвечает на следующие вопросы: Зачем мы это делаем? Почему это важно? К чему мы стремимся?)

2.2. Потребность клиента (Какие затруднения разрешает ваш продукт?)

2.3. Решение проблемы (Опишите, каким образом ваш продукт разрешает проблему клиента?)

2.4. Бизнес-модель (Какое уникальное свойство есть у вашего продукта? Как ваш проект будет зарабатывать? Основные источники доходов/расходов и финансирования. Есть ли у вашего проекта/продукта прототип?)

2.5. Правовой аспект (Какая организационно-правовая форма наиболее эффективна для вашего бизнеса?)

2.6. Следующие шаги (Чего вы планируете достичь через 6 месяцев, 1 год, 2 года? Опишите шаги достижения этих целей)

2.7. Предложения/допущения (Какие предложения/допущения вы делаете, планируя развитие проекта? Какие гипотезы вы планируете проверить?)

2.8. Финансовый прогноз (В перспективе года: Какие затраты необходимы для реализации проекта? Какие доходы вы планируете получить? Когда планируется выйти на точку безубыточности?)

2.9. Риски (Какие риски могут повлиять на развитие проекта? Способы их преодоления)

3. Рынок:

3.1. Целевая аудитория проекта (Кто ваш клиент? Какие потребительские потребности могут быть удовлетворены с помощью вашего продукта? Какие онлайн-ресурсы посещает, где черпает важную информацию? Какие каналы коммуникации наиболее эффективны в работе с ним?)

3.2. Конкуренты (Какие компании наиболее успешны в рамках вашей ниши? Каковы сильные и слабые стороны этих компаний? В чем ваше ключевое отличие от конкурентов?)

3.3. Размер целевого рынка (Каков общий объем целевого рынка? (сколько клиентов нуждается в вашем продукте) Каков доступный объем целевого рынка? (сколько клиентов готово купить ваш продукт) Каков реально достижимый объем целевого рынка? (кто и сколько реально будет у вас покупать / сколько вы сможете создать и продать)

3.4. План выхода на рынок (Какое предложение вы будете транслировать на рынок? Каким образом рынок увидит ваше предложение среди других? Каким образом вы сформируете первые продажи и дальнейший спрос на продукт?)

4. Команда проекта (Расскажите, чем занимается каждый член вашей команды в рамках проекта).

5. Презентация (в формате ppt, pptx, pdf) и/или видео-презентация.

Алгоритм создания презентации:

- 1 этап – определение цели презентации
- 2 этап – подробное раскрытие информации,
- 3 этап – основные тезисы, выводы.

Следует использовать 10-15 слайдов. При этом:

- первый слайд – титульный. Предназначен для размещения названия презентации, имени докладчика и его контактной информации;
- на втором слайде необходимо разместить содержание презентации, а также краткое описание основных вопросов;
- оставшиеся слайды имеют информативный характер.

Обычно подача информации осуществляется по плану: тезис – аргументация – вывод.

Требования к оформлению и представлению презентации:

1. Читабельность (видимость из самых дальних уголков помещения и с различных устройств), текст должен быть набран 24-30-м шрифтом.
 2. Тщательно структурированная информация.
 3. Наличие коротких и лаконичных заголовков, маркированных и нумерованных списков.
 4. Каждому положению (идее) надо отвести отдельный абзац.
 5. Главную идею надо выложить в первой строке абзаца.
 6. Использовать табличные формы представления информации (диаграммы, схемы) для иллюстрации важнейших фактов, что даст возможность подать материал компактно и наглядно.
 7. Графика должна органично дополнять текст.
 8. Выступление с презентацией длится не более 10 минут.
-