

Методическая разработка внеклассного мероприятия для учащихся «Бизнес-игра «Будильник»

*Пятаков Юрий Сергеевич, педагог дополнительного образования,
Пятакова Евгения Викторовна, руководитель структурного подразделения
Муниципальное автономное учреждение дополнительного образования «Детско-
юношеский центр «Орион», г. Новокузнецк
Stakova@mail.ru*

Подготовка активного и делового молодого поколения к жизни и трудовой деятельности – стратегический вопрос развития государства.

В соответствии с запросами общества и государства система образования призвана обеспечить обучение и воспитание высокообразованных молодых людей и квалифицированных специалистов, способных к профессиональному росту и профессиональной мобильности в условиях информатизации общества и развития новых наукоемких технологий.

Анализ научной и методической литературы, данных социологических опросов позволяет утверждать, что выпускники массовой школы не обладают достаточной самостоятельностью и осознанностью профессионального самоопределения, не полностью владеют знаниями и умениями эффективного определения своего дальнейшего трудового пути.

Молодые люди с трудом оценивают альтернативу труда «на организацию» и труда «на себя», имеют слабые представления о том, что страна остро нуждается в молодежи, обладающей **предпринимательскими компетенциями** и деловой активностью.

К сожалению, в школах и учреждениях дополнительного образования мало проработаны программы формирования предпринимательских компетенций, подготовки старшеклассников к будущей самостоятельной трудовой деятельности, адаптации к деловому миру и построению успешной карьеры.

Учреждение дополнительного образования не должно быть в стороне от решения данных проблем. Ведь мы, как никто другой способны создать условия для формирования предпринимательских компетенций учащихся.

В детско-юношеском центре «Орион» реализуется программа «Личная эффективность: лидерство и менеджмент». Программа направлена на самоопределение подростков в современном социуме, развитие социальной активности, лидерских качеств, гражданского самосознания у детей и подростков через организацию обучения основам социального проектирования, лидерству и добровольчеству. В рамках программы учащиеся знакомятся на практике с такими понятиями, как тайм-менеджмент, самопрезентация, личность и коллектив, работа в команде, личная эффективность, а также учатся разрабатывать социальные акции и проекты.

И возникает логичный вопрос... социальные акции, добровольчество, где же здесь предпринимательство?

Проектное мышление, умение работать в команде, достигать результатов, штурмовать идеи, реализовывать планы и программы – разве это не важные бизнес компетенции?!

Через изучение социального проектирования мы логично приходим к формированию эффективной личности, способной взять на себя решение об открытии собственного бизнеса.

Еще одной достаточно успешной формой формирования предпринимательских компетенций у молодежи является – бизнес-игра. Сейчас очень популярны

всевозможные игры-квесты, ролевые игры. И в этом году мы разработали и провели бизнес игру «Будильник».

Почему же «Будильник»? В игре мы предлагаем участникам разбудить в себе предпринимателя.

Характеристика мероприятия

Бизнес-игра «Будильник» - внеклассное мероприятия для подростков. Разработана и проводится в формате ролевой игры, с разработкой бизнес-проекта и его защитой.

Игра разработана для учащихся объединения Ассоциация волонтеров «Доброе дело», обучающихся по дополнительной общеобразовательной общеразвивающей программе «Личная эффективность: лидерство и менеджмент». Опыт проведения игры показал, что она может быть реализована с подростками и иных объединений, в том числе спортивных секций и творческих студий.

Возраст и состав участников игры: подростки от 12 до 18 лет, 4 команды по 5 человек.

Время проведения игры: 2 часа.

Цель и задачи мероприятия

Цель – формирование предпринимательских компетенций учащихся через бизнес-игру.

Задачи:

1. Познакомить учащихся с теоретическими аспектами бизнес-проекта.
2. Сформировать начальные предпринимательские компетенции.
3. Научить разрабатывать бизнес-проект.
4. Показать значимость фандрайзинга и самопрезентации в достижении цели.
5. Способствовать формированию гибких навыков (soft skills) через ролевую игру.

Результативность

Результатом проведения данного мероприятия станет знакомство учащихся с бизнес-проектом, секретами его разработки, теоретическими и практическими аспектами предпринимательства. Кроме того актуализируются знания о самопрезентации, защите своего проекта.

Игра длится всего 2 часа, но за это время участники не только услышат о секретах развития бизнеса, фандрайзинге, бюджете и потребности клиента. Но главное, примерят на себя роль предпринимателя, на практике научатся рекламировать свою идею и заручаться поддержкой. Конечно, им предстоит еще многому научиться, но вполне возможно, для некоторых из них, участие в ролевой игре «Будильнике» станет отправной точкой для карьеры в роли предпринимателя.

Важным, на наш взгляд, является формирование через данную ролевую игру гибких навыков (soft skills), таких как – креативное и проектное мышление, умение работать в команде, гибкость, способность коммуницировать и договариваться с незнакомым человеком и многие другие.

Краткое содержание мероприятия

Этапы проведения игры

I этап – погружение в игру (20 минут)

Распределение участников на команды по 5 человек.

Также на этом этапе дается краткий курс по разработке бизнес-проекта (идея, цель и результат, команда, какие бывают ресурсы, как правильно обращаться к спонсорам, бюджет проекта и т.д.).

Важно, создать атмосферу творчества, натолкнуть на интересную творческую работу. Можно показать небольшие видеоролики о предпринимательстве.

Командам дается шаблон проекта (см. Приложение) и дается установка на игру

Все они взяли на себя роль - менеджера образовательной организации. Подобных специалистов в России еще очень мало, так что участникам игры вполне можно найти себя в этом деле в будущем.

Задание команде: *Представьте, что вам предложили заняться бизнесом. Инвесторы поддержат любую вашу идею, лишь бы она была востребована потенциальными клиентами (лишь бы ее хотели купить) и приносила прибыль в размере 50 000 ежемесячно.*

Для тестирования вашей идеи у вас есть целый месяц. Ограничение только в тематике: дополнительные образовательные услуги.

Вам необходимо разработать проект платной образовательной услуги, которая предоставляется не дольше месяца.

Это должен быть бизнес-проект с конкретным продуктом, который вы предложите потенциальным потребителям (клиентам).

II этап - разработка проектов (50 минут)

Каждой команде предстояло выбрать идею (поймать ее), проработать такие важные составляющие, как – название бизнес-проекта, описание той услуги, которая предлагается потребителю, в чем ее необычность, почему ее нужно выбирать. Следующий важный шаг – прописать своего потенциального потребителя (возраст, пол, социальный статус), какова его потребность и почему именно ваш продукт эту потребность закрывает. Какие ресурсы (человеческие, временные, материальные, финансовые) вам потребуются. Как вы будете рекламировать услугу, привлекать клиентов, как повысите окупаемость и прибыльность услуги. И, конечно, бюджет. Будет ли у вас доходность?

III этап – фандрайзинг (20 минут)

Далее командам предстояло заручиться поддержкой партнеров. На площадке проведения игры у нас были воображаемые, но вполне возможные в реальной жизни в качестве партнеров: представьте администрации города, КОиН, родительский комитет, СМИ, бизнес-консультант. Команды рассказывали возможным партнерам о своей идее и заручались письмами поддержки.

IV этап – презентация проекта общественности, подведение итогов игры (30 минут)

На заключительном этапе будущие предприниматели готовили презентацию и публичную защиту своего проекта.

На суд жюри были представлены: «Школа блоггеров», «Центр правильного питания», «Компьютерные курсы для пенсионеров», «Курсы ораторского искусства и журналистики».

Каждая презентация длилась 5 минут. Далее ребята высказались о проектах друг друга и получили обратную связь от экспертов (организаторов игры).

Критерии оценки проектов: рентабельность, актуальность, реалистичность, степень проработанности проекта.

Аудитория для проведения игры: в нашем случае актовый зал 60 кв. м.

Стулья для каждого участника, стол для каждой команды, возможность передвигать стулья и стол.

Отдельные аудитории (кабинеты), где располагаются возможные партнеры бизнес-проектов.

Техническое оснащение: проектор, экран, ноутбук, фотоаппарат, микрофон для ведущего игры (при наличии), таймер.

Доска или флипчарт для презентации проекта.

Канцелярские принадлежности: ватман для каждой команды, бумага писчая А4, ручки, стикеры, маркеры.

Для проведения данной игры необходим специалист в области разработки проектов, который сможет дать установку на игры, погружение в теорию разработки проекта и обратную связь разработанным проектам.

В роли потенциальных партнеров могут выступать педагоги образовательного учреждения.

Общество ставит перед нами – педагогами – все новые задачи. Наш учащийся должен мыслить проектами, ловить идеи, уметь реализовывать программы. Уметь действовать и побеждать. И наша задача разрабатывать такие формы организации учебного воспитательного процесса, которые будут не только полезны, но и интересны учащимся. Потому что через увлечение обучать гораздо легче, эффективнее и увлекательнее!

Литература

1. Атлас новых профессий [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://atlas100.ru/> - Дата обращения: 30.01.2019.
2. Зацепина О.Б. Развитие гибких навыков студентов в процессе самостоятельной работы в интернет-среде [Текст] / О.Б. Зацепина, Е.Ю. Купцова // Высшая школа: опыт, проблемы, перспективы: Материалы XI Международной научно-практической конференции (29-30 марта 2018 года). В 2-х ч. Часть 2. М.: РУДН, 2018. — С. 393-396.
3. Трусова, Л.А. Формирование предпринимательских компетенций школьников в условиях социального партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nauka-pedagogika.com/pedagogika-13-00-05/dissertaciya-formirovanie-predprinimatelskih-kompetentsiy-shkolnikov-v-usloviyah-sotsialnogo-partnerstva>. – Дата обращения: 08.02.2019.

Бизнес-проект

Название команды: _____

Капитан (фамилия, имя): _____

Участники команды (фамилия, имя) _____

Аккуратно и разборчиво заполните графы: это позволит экспертам без труда прочесть описание вашей замечательной идеи. Удачи!

Название проекта:

Описание проекта, той услуги, которую вы предлагаете (*Что именно вы предлагаете клиенту? В чем необычность услуги? Почему ее нужно внедрять в деятельность организации?*)

**ЗАПОЛНИТЕ ЭТОТ РАЗДЕЛ ПОСЛЕ ЗАПОЛНЕНИЯ
ВСЕГО БЛАНКА**

КЛИЕНТ, ПОТРЕБНОСТЬ КЛИЕНТА, ПРОДУКТ

(Кто ваш клиент? Дети? Подростки? Родители? Домохозяйки? Кто-то другой? Опишите ключевого клиента: пол, возраст, род деятельности, образование, что-то еще. Какая потребность у клиента. Что ему нужно? Чего не хватает? Продукт. Какой платный образовательный продукт вы ему предложите?)

КЛИЕНТ	ПОТРЕБНОСТЬ	ПРОДУКТ (УСЛУГА)

ПРОЕКТ

1. ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫЙ ЭТАП (какие ресурсы нужны, чтобы запустить услугу?)

Человеческие:

Партнерские:

Материальные:

Временные:

Информационные:

Денежные:

2. ОСНОВНОЙ ЭТАП (как собираетесь рекламировать услугу, набирать участников? Сколько людей будет задействовано в оказании услуги?)

3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ (что сделаете, чтобы повысить качество услуги, чтобы запустить ее вновь?)

БЮДЖЕТ (из чего складывается стоимость услуги?)

Статьи расходов	Вклад партнеров	Ваши средства	Итого

СКОЛЬКО ЛЮДЕЙ ДОЛЖНЫ КУПИТЬ ВАШУ УСЛУГУ, ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ ПРИБЫЛЬ, УКАЗАННУЮ В ЗАДАНИИ?

Отзывы участников игры

Софья С., 17 лет: «Для нас новое слово «фандрайзинг» сегодня приобрело практический смысл, мы познакомились с алгоритмом разработки и внедрения бизнес-проекта».

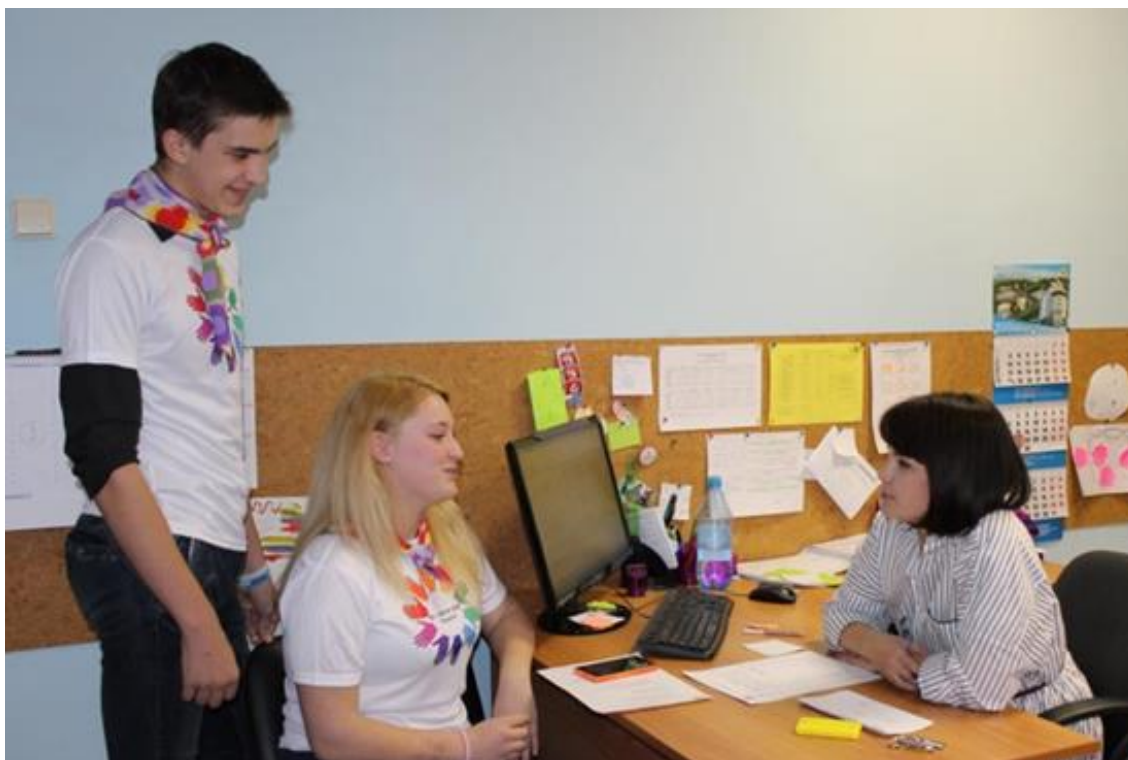
Олеся К., 16 лет: «Я считала, что бизнес – это что-то, связанное с торговлей и продажей. Участвуя в этой игре, меня заинтересовала идея предложения для населения новых проектов. Мы разработали школу блоггеров, которую мы создаем в интернет сети для обучения блоггерству разных категорий населения: для школьников, пенсионеров и т.д.».

Андрей С., 17 лет: «Для нас была создана непривычная ситуация, когда мы должны были выйти из «зоны комфорта», потому что иначе нового ничего не придумается. Нам объяснили значение поиска ключевого клиента для бизнеса, а также как привлекать партнеров. Мне понравился проект «Школа блоггеров» и «Центр правильного питания». А наша ошибка была в том, что мы недостаточно экономически просчитали свой проект».

Фото с мероприятия ноябрь 2018 года, МАУ ДО «ДЮЦ «Орион»



Установка на игру, задание командам



Встреча с потенциальным партнером, презентация