**МАОУ СОШ №3 города**

**Краснокамска Пермского края**

**Проект «Коммуникативно-деятельностные пробы как инструмент  формирования готовности к профессиональному самоопределению учащихся основной школы»**

**Авторы:**

Погоржальская Елена Викторовна – заместитель директора по УВР;

Пустовалова  Людмила Родионовна – учитель,

Михайленко Любовь Григорьевна – учитель;

Бойко Светлана Викторовна – учитель;

Авдеева Наталья Валерьевна – учитель;

Конькова Юлия Валентиновна – учитель;

Нестерова Елена Васильевна – учитель;

Гусева Елена Васильевна  - учитель.

**Профессия:**

**Стартап-менеджер** – это руководитель нового направления в бизнесе компании, начинаемом «с нуля» или предприниматель, который сам или с партнерами организует новый бизнес. Он создает или внедряет в деятельность своей организации новый проект, технологию, направление, которые служат для оптимизации работы отдела или компании в целом. Главная задача стартап-менеджера - привлечь за счет этого "новшества" дополнительный капитал, создать новый эффективный бизнес.

**Целевая аудитория:** обучающиеся 8 классов.

**1.  Коммуникативная задача – Генерация продукта**

*Профессиональная ситуация*

Вы стартап-менеджер. К вам обратился студент, обучающийся в Российском экономическом университете имени Г.В. Плеханова (г. Пермь) на отделении «Технология продукции общественного питания», с просьбой разработать бизнес, которым он мог бы заниматься без отрыва от учебы. У него есть стартовый капитал 50 000 рублей.

*Техническое задание для учащихся*

Разработать схему бизнеса для студента, предусмотрев минимальные затраты для его открытия.

*Критерии*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенция** | **Критерии** | **Баллы** |
| Умение генерировать большое количество разнообразных идей | **-** предлагают более 3 разных идей- предлагают 2-3 идеи- предлагают 1 идею | 321 |
| Способность продуцировать необычные, нестандартные идеи | - предлагают оригинальные, необычные идеи- предлагают уже придуманные кем-то идеи, но вносят элемент новизны-не предлагают оригинальных идей | 210 |
| Способность разрабатывать свои идеи в деталях | - разрабатывают бизнес в соответствии с запросом заказчика- разрабатывают бизнес, но учитывают не все запросы заказчика- не могут конкретизировать возникшие идеи, прибегают к помощи взрослых | 210 |

Проба считается успешной, если обучающийся набрал 3 балла и выше, при этом показав средний уровень – 3-6, высокий уровень – 7 - 12.

*Алгоритм проведения КДП*

Для участия в процедуре привлекается 1 человек в качестве студента. Студент говорит только в случае наличия вопросов со стороны участника КДП, инициативы не проявляет.

Участникам пробы выдается техническое задание и дополнительный материал. На подготовку дается 30-40 минут.

*Оснащение*: бумага, ручка, компьютер с выходом в интернет

*Дополнительные материалы:*

Что важно знать при открытии бизнеса:

1. Вы должны четко понимать, зачем клиент хочется заниматься бизнесом. Нужно искать перспективную и уникальную бизнес-модель, пути её реализации, полезность для других, реальность получение прибыли.
2. Просчитайте риски.

— Никогда не начинайте бизнес на заемные деньги, если не уверены, что все у вас получится и вы рассчитаетесь с долгами.

— Обозначьте для себя ту точку, за рамки который вы ни за что, ни при каких обстоятельствах не выйдете.

1. Адекватно оценивайте возможности клиента.
2. Выбирайте ту нишу, в который клиент разбирается! Возможно открытие бизнеса с компаньоном, который разбирается в том, в чем клиент не силен. Тогда можно рискнуть. Но опять же, договоритесь обо всем «на берегу».
3. Никогда не начинайте бизнес, если ваше предложение по качеству хуже, чем существующие на рынке.

**2. Коммуникативная задача – Диагностика**

*Профессиональная ситуация*

Вы стартап-менеджер. К вам обратился самозанятый клиент, выпекающий торты и капкейки на дому. Его малый бизнес испытывает трудности: с каждым месяцем все меньше прибыли. Часть клиентов покупает продукцию у других кулинаров.

*Техническое задание для учащихся*

Вам необходимо проанализировать состояние бизнеса клиента. Выявить проблемы и продумать пути их устранения.

*Критерии*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенция** | **Критерии** | **Баллы** |
| Умениевыявить проблемы бизнеса заказчика | - смогли выявить проблемы бизнеса клиента;- смогли выявить одну проблему;- не смогли найти проблему. | 210 |
| Умениенайти пути устранения недочётов | - предложены конкретные действия по устранению всех найденных недочётов;-предложены  действия по устранению части недочётов;- не найдены пути устранения недочётов. | 210 |

Проба считается успешной, если обучающийся набрал 2 балла и выше, при этом показав средний уровень – 2-3, высокий уровень – 4.

*Алгоритм проведения КДП:*

Для участия в процедуре привлекается 1 человек в качестве клиента. Клиент говорит только в случае наличия вопросов со стороны участника КДП, инициативы не проявляет. Клиенту выдается материал, связанный с организацией его бизнеса и состоянием данного вида бизнеса в населенном пункте.

Участникам пробы выдается техническое задание. Проводится беседа участника пробы с клиентом. На выявление проблемы и предложение путей их решения дается 30-40 минут.

*Оснащение*: бумага, ручка.

*Дополнительные материалы:*

История развития бизнеса и современное положение дел клиента:

Клиент живет в поселке, где примерно проживает 9 тысяч человек. Поселок удален от краевого центра и других крупных городов. В 2015 году в поселке было три кулинара, выпекающих торты и пирожные. В 2019 году в поселке – 8 кулинаров. Один выпекает имбирные пряники, один – чак-чак и другие национальные блюда татарской кухни, шесть кулинаров – торты и капкейки. Помимо данной продукции ничего не производят. Стоимость килограмма торта у разных кулинаров варьируется от 500 до 850 рублей. У данного кулинара 850 рублей. Кулинар использует только натуральные продукты, мастику, которую закупает в Перми, для украшения тортов покупает имбирные пряники, которые заказывает у другого кулинара. Печатает изображения на сахарной и вафельной бумаге на принтере другого кулинара и в городе Перми. Часто делает скидки, чтобы привлечь покупателей. Скидки составляют до 30% от стоимости изделий. Сам делает доставку продукции. Информацию об изделиях размещает в соцсетях, в друзьях у клиента 100 человек. Не выпускает торты менее 2 кг и более 4 кг (в связи с этим не берет на заказ свадебные торты, торты на юбилеи). Не берет заказы на некоторые торты, так как не владеет разнообразными способами оформления тортов. Не делает авторских изделий, только копирует.

**3. Коммуникативная задача – Мотивация**

*Профессиональная ситуация*

Вы стартап-менеджер. К вам обратился клиент, умеющий хорошо готовить. У вас есть разработанная схема бизнеса в сфере пищевой промышленности без стартового капитала.

*Техническое задание для учащихся*

Вам необходимо убедить клиента приобрести данный бизнес.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенция** | **Критерии** | **Баллы** |
| Умение установить контакт с людьми | - смогли установить контакт, проявили  активность, инициативу, клиент проявил интерес к идее бизнеса- смогли установить контакт, проявили активность, клиент ушел обдумывать ваше предложение- не смогли установить контакт с клиентом. | 420 |
| Умение преодолевать психологическое сопротивление. | - подготовили действенные аргументы/контраргументы- подготовили действенные аргументы/контраргументы, но при общении с клиентом испытывали затруднения- не подготовили действенные аргументы/контраргументы | 210 |

Проба считается успешной, если обучающийся набрал 3 балла и выше, при этом показав средний уровень – 3-5, высокий уровень 6.

*Алгоритм проведения КДП:*

Для участия в процедуре привлекается 1 человек в качестве клиента. Клиент говорит только в случае наличия вопросов со стороны участника КДП, инициативы не проявляет. Участнику пробы выдается дополнительный материал с описанием разработанной схемы бизнеса. Проводится беседа участника пробы с клиентом. На решение задачи дается 30-40 минут

*Оснащение*: бумага, ручка.

*Дополнительные материалы:*

**Бизнес-идея – Школа кулинарии**

Суть идеи заключается в следующем: вы умеете хорошо готовить и знаете секреты сервировки стола, тогда можно поделиться своим опытом с другими, научив их всему, что знаете сами. Необходимо будет организовать мини-школу у себя на кухне, где вы будете учить готовить повседневные и праздничные блюда. Обучать можно детей и взрослых. Куры можно проводит для тех, кто совершенно не знает какие продукты с чем сочетать и для тех, кто хочет научиться чему-то новому и необычному.

***Актуальность:***

В крупных городах эта идея набирает свою популярность, особенно на фоне выхода подобных передач по ТВ. В былые времена каждая юная особа имела большой опыт в приготовлении еды. В наше время встретить девушку, которая умеет хорошо готовить большая редкость. Но рано или поздно, им приходится этому научиться. Тогда на помощь приходят школы кулинарии. Там не только готовят блюда на любой случай жизни, но и учат правилам сервировки стола, рассказывают, как выбрать продукты в магазине, как правильно их хранить и т.д. Аудитория слушателей может состоять не только из женщин. Все чаще такие занятия посещают представители сильного пола.

***Реализация идеи:***

Перед тем как проводить первые уроки необходимо адекватно оценить свои способности. Вы действительно должны хорошо готовить не только вкусную, но и полезную пищу. Немаловажно составить план занятий, где будет расписан каждый урок. После этого проведите ревизию посуды. Ее должно хватить на всех учеников. Остается закупить продукты, распространить рекламу и ждать первых клиентов.

Школа кулинарии будет приносить доход, если вы сумеете заинтересовать людей и будете делиться действительно ценной информацией, а также лайфхаками на кухне.

**5. Коммуникативная задача – Создание образа**

*Профессиональная ситуация*

Вы стартап-менеджер. К вам обратился клиент, желающий открыть на дому «Школу кулинара». Он хочет провести презентационное мероприятие в местном клубе.

*Техническое задание для учащихся*

Вам необходимо разработать PR-акцию для создания имиджа данного бизнеса.

*Критерии*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Компетенция** | **Критерии** | **Баллы** |
| Умениесоздать  образ | - полно и нетривиально создали образ «Школы кулинара»- стандартно, неконкретно создали образ  | 21 |
| Умениекачественно представить образ | - использовали 2-3 способа для представления образа- использовали 1 способ для представления образа | 21 |
| Умениеповлиять на восприятие общества в рамках проведения общегородского родительского собрания | - создали положительный эмоциональный фон у посетителей мероприятия- не создали положительный эмоциональный фон у посетителей презентационного мероприятия | 10 |

Проба считается успешной, если обучающийся набрал 3 балла и выше, при этом показав средний уровень – 3-4, высокий уровень – 5.

*Алгоритм проведения КДП:*

Для участия в процедуре привлекается 1 человек в качестве клиента. Клиент говорит только в случае наличия вопросов со стороны участника КДП. Клиенту выдается дополнительный материал с описанием разработанной схемы бизнеса. Проводится беседа участника пробы с клиентом. На разработку презентационного мероприятия дается 30-40 минут.

*Оснащение*: бумага, ручка, компьютер с выходом в интернет.

*Дополнительные материалы:*

**Бизнес-идея – Школа кулинарии**

Суть идеи заключается в следующем: вы умеете хорошо готовить и знаете секреты сервировки стола, тогда можно поделиться своим опытом с другими, научив их всему, что знаете сами. Необходимо будет организовать мини-школу у себя на кухне, где вы будете учить готовить повседневные и праздничные блюда. Обучать можно детей и взрослых. Куры можно проводит для тех, кто совершенно не знает какие продукты с чем сочетать и для тех, кто хочет научиться чему-то новому и необычному.

***Актуальность:***

В крупных городах эта идея набирает свою популярность, особенно на фоне выхода подобных передач по ТВ. В былые времена каждая юная особа имела большой опыт в приготовлении еды. В наше время встретить девушку, которая умеет хорошо готовить большая редкость. Но рано или поздно, им приходится этому научиться. Тогда на помощь приходят школы кулинарии. Там не только готовят блюда на любой случай жизни, но и учат правилам сервировки стола, рассказывают, как выбрать продукты в магазине, как правильно их хранить и т.д. Аудитория слушателей может состоять не только из женщин. Все чаще такие занятия посещают представители сильного пола.

***Реализация идеи:***

Перед тем как проводить первые уроки необходимо адекватно оценить свои способности. Вы действительно должны хорошо готовить не только вкусную, но и полезную пищу. Немаловажно составить план занятий, где будет расписан каждый урок. После этого проведите ревизию посуды. Ее должно хватить на всех учеников. Остается закупить продукты, распространить рекламу и ждать первых клиентов.

Школа кулинарии будет приносить доход, если вы сумеете заинтересовать людей и будете делиться действительно ценной информацией, а также лайфхаками на кухне.