**Дидактические материалы по проекты «Основы деловой коммуникации»**

Авторы: Палайма Татьяна Викторовна – методист МБУ ДПО «РИМЦ»;

Елыгина Вероника Юрьевна – учитель МБОУ «Кишертская СОШ имени Л.П.Дробышевского»;

Зигинова Татьяна Николаевна - учитель МБОУ «Кишертская СОШ имени Л.П.Дробышевского»;

Ковина Ольга Яковлевна - учитель МБОУ «Кишертская СОШ имени Л.П.Дробышевского».

Анкета

1. Деловая коммуникация – это ….
2. Обладаете ли вы первичными навыками деловой коммуникации?
3. Какая коммуникация вызывает у вас наибольшие сложности:

- со знакомыми взрослыми

- с незнакомыми взрослыми

- со сверстниками

-другое \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4.В каких общественных местах вам наиболее сложно осуществлять коммуникацию:

- в магазине

- в библиотеке

- в школе

- другое \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Деловая коммуникация по телефону:

-вызывает затруднения со знакомыми людьми

- вызывает затруднения с незнакомыми людьми

- не вызывает затруднений

-другое \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6.Чему бы вы хотели научиться на курсах по деловой коммуникации?

Анкета участника проекта «Основы деловой коммуникации»

1. ФИО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ОО\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. Что такое деловая коммуникация
3. Зачем ученику навыки деловой коммуникации
4. Чему я хочу научиться, работая в проекте

**Упражнение для тренинга «Восточный базар»**

**Цель**: упражнение интересно для тренинга продаж и переговоров.

Продолжительность проведения: в зависимости от количества участников и анализа, 10-20 мин.

Помните фильмы или передачи, где показывали восточный рынок? Какие ассоциации возникают при упоминании такого словосочетания «восточный рынок»? (крики, торг, запах еды и пряностей, буйство красок, воришки, бойкая торговля). Замечательно! Вот через пару минут мы с вами и устроим такой восточный рынок. Но предварительно надо подготовиться. Каждый участник получает восемь небольших листочков (стикеров). На каждом из листочков разборчиво напишите свое имя и каждую записку сложите текстом внутрь несколько раз, чтобы не было видно вашего имени. Подготовленные записки складываем на этот стол (лучше поместить в красочную коробку). Перемешать горку записок. Теперь мы с вами отправимся на восточный рынок. Каждый по очереди подходите к горке и вытягивайте 8 бумажек. В течение следующих 5 минут вам придется уговорами, спорами, обменом найти и вернуть себе все восемь листочков с вашим именем. Первые два покупателя, которым удастся быстрее всех приобрести дорогой товар, подойдут к тренеру и будут считаться победителями.

**Обсуждение**: Какую тактику вы использовали во время торга: активный поиск, ожидание, активный обмен, пытались обвести партнеров вокруг пальца, пытались выйти сразу на всю аудиторию? Вопрос к победителям, что им позволило так быстро справиться с заданием?

Деловая игра

Техническое задание

1.Выберите общее любимое блюдо.

2.Вам предлагается закупить продукты для приготовления выбранного любимого блюда.

3.Напишите алгоритм своих действий, начиная от выбора блюда и заканчивая закупкой продуктов (включительно).

Критерии оценивания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Показатели | Баллы |
| Создание алгоритма | Алгоритм создан | 2 |
| Алгоритм не создан | 0 |
| Содержимое алгоритма | Все этапы работы прописаны | 5-6 |
| Прописано ½ алгоритма | 3-4 |
| Прописано менее половины алгоритма | 0-2 |
| Работа в группе | Роли распределены между всеми участниками | 5-6 |
| Распределена только часть ролей | 3-4 |
| Один выполнил всю работу | 0-2 |
| Атмосфера в группе | Доброжелательная | 5-6 |
| Нейтральная | 3-4 |
| Негативная (возникали конфликты, недопонимания) | 0-2 |

Квест-игра «Иду в магазин»

Техническое задание.

1. Сходить в магазин и «закупить» продукты для своего блюда, согласно вашему алгоритму.
2. Узнать стоимость продуктов для своего блюда.
3. При выборе продуктов необходимо учитывать срок годности.
4. Оформить отчет о проделанной работе, заполнив таблицу.

Таблица - отчет

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Продукт (марка, сорт) | Стоимость | Вес | Срок годности |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Оценочный лист для эксперта

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Показатели | Баллы |
| 1.Нормы соблюдения правил этикета (приветствие, употребление слов вежливости, прощание) | Полностью соблюдали | 5-6 |
| Частично соблюдали | 3-4 |
| Не соблюдали | 0-2 |
| 2.Процесс покупки | Продавец понял, что нужно покупателю | 5-6 |
| Продавец переспрашивал, задавал уточняющие вопросы | 3-4 |
| Продавец не понял просьбу покупателя | 0-2 |
| 3.Атмосфера общения | Доброжелательная | 5-6 |
| Нейтральная | 3-4 |
| Негативная | 0-2 |
| 4.Работа в группе | Действовали согласно алгоритму | 5-6 |
| Действовали частично согласно алгоритму | 3-4 |
| Действовали не в согласии с алгоритмом | 0-2 |
| 5.Наличие отчета в соответствии с критериями | Отчет полный | 5-6 |
| Отчет составлен на 50% | 3-4 |
| Отчет содержит менее 50% информации | 0-2 |