

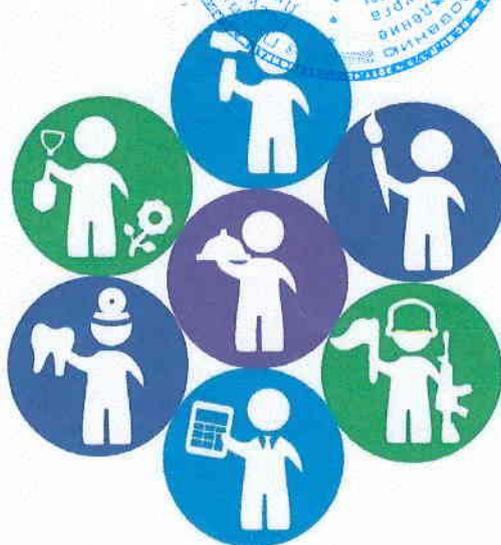
ПРИНЯТА
Педагогическим советом
ГБОУ Лицея № 40
Приморского района
Санкт-Петербурга
(протокол от 03.06.2019 №7)

УТВЕРЖДЕНА
приказом директора
ГБОУ Лицея № 40
Приморского района
Санкт-Петербурга
от 03.06.2019 № 122/1-д



(Н.Г. Милюкова)

«03» июня 2019 года



Рабочая программа внеурочной деятельности «Билет в будущее» 2019 – 2020 учебный год

Паспорт программы

Тип программы: программа внеурочной деятельности

Статус программы: рабочая программа для 8 класса

Категория обучающихся: учащиеся 8- классов ГБОУ лицей № 40

Сроки освоения программы: 1 учебный год

Объем учебного времени: 68 часа

Форма обучения: очная

Режим занятий: 2 час в неделю

Формы работы: самостоятельная работа, сообщение, беседа, экскурсия, практическое занятие, продуктивная игра, изготовление продуктов проектной деятельности, конференция, фотовыставка, фотоотчёт.

Уровень образования: Основное общее образование

Составитель: Казанцева И.В.

Санкт-Петербург

2019

Пояснительная записка

Современная ситуация в России, те проблемы, которые испытывают выпускники в профессиональном самоопределении заставляют по-новому взглянуть на организацию профориентационной работы в школе. Концепция профильного обучения, предложенная Правительством России, предполагает, что к средней школе ученик должен определиться с профилем своего дальнейшего обучения. Это накладывает особую ответственность на основную школу, где в 8-х и 9-х классах должна осуществляться предпрофильная подготовка.

Данная программа внеурочной деятельности социальной направленности для обучающихся 8 класса разработана в соответствии с:

1. Федеральным законом от 29. 12. 2012 г. №273 – ФЗ «Закон об образовании в Российской Федерации» (ст.2п.22 ч.1,5, ст.12 ч.7, ст.28, ст.30 п.5 ч.3, ст.47 п.1 ч.1, ст.48);
2. Федеральным государственным образовательным стандартом основного общего образования, утверждённого приказом Министерства образования и науки России от 17. 12. 2010 г. №1879 (п. 18.2.2);
3. Приказом Министерства Образования и науки Российской Федерации от 29. 12. 2014 г. №1644 «О внесении изменений в приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 декабря 2010 года №1897 «Об утверждении федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования»;
4. Приказом Министерства образования и науки российской Федерации от 31. 12. 2015 г. №1577 «О внесении изменений в федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования, утверждённый приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 17 декабря 2010 года №1897»;
5. Приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 06. 10. 2009 г. №373 «Об утверждении и введении в действие федерального государственного образовательного стандарта начального общего образования», письмом ДОО Минобрнауки России от 12. 05. 2011 г. №03 – 296 «Об организации внеурочной деятельности при введении федерального государственного образовательного стандарта основного общего образования»;

Существенное отличие современного понимания профориентационной работы заключается в ее нацеленности не на выбор конкретной профессии каждым учеником, а на формирование неких универсальных качеств у учащихся, позволяющих им осуществлять сознательный, самостоятельный профессиональный выбор, быть ответственными за свой выбор, быть профессионально мобильными.

Цель программы: оказание профориентационной поддержки учащимся в процессе выбора профиля обучения и сферы будущей профессиональной деятельности.

Задачи:

- научить постановке дальних и ближних профессиональных целей, помочь определить свою готовность к достижению профессиональных целей, осознать трудности в достижении профессиональных целей и найти пути их преодоления;
- помочь сопоставить свои возможности с требованиями выбираемых профессий;
- формировать у учащихся и выпускников школы мотивационную основу для выбора ими траектории дальнейшего образования;
- повышать информированность учащихся об основных профессиях, по которым наблюдается или планируется существенный дефицит кадров.

Режим занятий: 2 раза в неделю по 1 часу (68 часов в год).

По объективным причинам режим занятий может быть изменен.

Методы и формы реализации программы:

Основными методами анализа эффективности программы профессиональной ориентации являются:

- диагностические методы: психодиагностические процедуры, наблюдение, педагогический мониторинг, анализ документов и продуктов деятельности лицейстов, анализ

практических действий участников программы, анкетирование, беседа-интервью, тестирование;

- методы профессионального просвещения и формирования профессиональной направленности: рассказ, убеждение, метод положительного трудового примера, экскурсия, социальная практика, профессиональная проба, диспут, игровые методы, профессиография, встречи со специалистами;

- методы профессиональной адаптации и воспитания: поручение, упражнение, трудовое задание, общественно полезный труд, производительный труд, метод профессиональных проб, тренинг, создание воспитывающих ситуаций, соревнование, сюжетно-ролевая, деловая игра, воспитание на трудовых традициях.

Формы профориентационной работы: решение кейсов по различной тематике, профориентационный тренинг или его фрагменты, профориентационные встречи со специалистами, профориентационная экскурсия, игровые методы защиты профессий, проведение профессиональных проб, сюжетно-ролевые игры, тренинговые тематические занятия, научно-исследовательские работы участников программы, обзор научно-популярной и художественной литературы по профориентации, посещение ярмарок и фестивалей профессий.

Планируемые результаты:

- представление о содержании профессий;
- получение информации о правилах выбора профессии; - терминология профориентации.
- требования, предъявляемые к человеку, желающему приобрести данную специальность;
- пути и условия профессиональной подготовки с учетом реальных возможностей трудоустройства;
- получение подробной информации об учебных заведениях и различных профессиях;
- знакомство с типами обстоятельств (факторами), которые необходимо учитывать при выборе профессии;

Основными критериями и показателями эффективности профориентационной программы являются:

1. Достаточная информация о профессии и путях ее получения. Без ясного представления о содержании и условиях труда в избираемой профессии лицеист не сможет сделать обоснованного выбора. Показателем достаточности информации в данном случае является ясное представление им требований профессии к человеку, конкретного места ее получения, потребностей общества в данных специалистах.

2. Потребность в обоснованном выборе профессии. Показатели сформированности потребности в обоснованном профессиональном выборе профессии – это самостоятельно проявляемая лицеистом активность по получению необходимой информации о той или иной профессии, желание (не обязательно реализуемое, но проявляемое) пробы своих сил в конкретных областях деятельности, самостоятельное составление своего профессионального плана.

3. Уверенность лицеиста в социальной значимости труда, т. е. сформированное отношение к нему как к жизненной ценности.

4. Степень самопознания лицеиста. От того, насколько глубоко он сможет изучить свои профессионально важные качества, во многом будет зависеть обоснованность его выбора.

5. Наличие у лицеиста обоснованного профессионального плана.

6. высокая степень готовности к прохождению социальных практик.

Содержание программы

№	Тема занятия	Форма проведения	Кол-во
---	--------------	------------------	--------

п/п			часов
1	«Что я знаю о профессиях?»	Диспут	1
2	«Профессия и я»	Тестирование	1
3	«Профессии, в которых нуждается город»	Работа с сайтами по вакансиям	1
4	«Секреты профессионального успеха»	Встреча с представителями разных профессий	1
5	«Группы и рынок профессий»	Тестирование	1
6	«Свойства личности и профессиональная деятельность»	Тренинг	1
7	«Найти себя»	Самоанализ	1
8	«Я хочу учиться здесь!»	Работа со справочниками материалами в on-line режиме	1
9	Работа с лицеистом и родителем (лицом, заменяющим родителя) по вопросам профориентации	Индивидуальная профконсультация	1
10	«Мотивы выбора профессии»	Беседа-диспут. Презентация слайдов	1
11	«Познакомь меня со своей профессией»	Профессиограмма	2
12	Работа с кейсами «Спасатели»	Работа в группах	2
13	Работа с кейсами «Делегирование»	Работа в группах	2
14	Работа с кейсами «Управление»	Работа в группах	2
15	Работа с кейсами по направлению «Сервис»	Работа в группах	2
16	Работа с кейсами «IT и коммуникации»	Работа в группах	2
17	Работа с кейсами «Профориентационный кейс»	Работа в группах	2
18	Работа с кейсами Переговорный кейс "Футбольное поле"	Работа в группах	2
19	Работа с кейсами «Проценты в жизни»	Работа в группах	2
20	Работа с кейсами «Ресторанное дело»	Работа в группах	2
21	Работа с кейсами «Предпринимательство»	Работа в группах	2
22	Работа с кейсами «Журналистика»	Работа в группах	2
23	Работа с кейсами «Мастер деревообработки»	Работа в группах	2
24	Работа с кейсами Электроника	Работа в группах	2
25	Работа с кейсами «Системный администратор»	Работа в группах	2
26	Работа с кейсами «Инженерный дизайн» (CAD)»	Работа в группах	2
27	Работа с кейсами «Прототипирование»	Работа в группах	2
28	Работа с кейсами «Нейропилотирование»	Работа в группах	2
29	Работа с кейсами «Мехатроника»	Работа в группах	2
30	Работа с кейсами «Аэрокосмическая инженерия»	Работа в группах	2
31	Работа с кейсами «Лабораторный химический анализ»	Работа в группах	2
32	«Время выбора»	Начало, запуск социальных практик.	1
33	Социальная практика	Работа по индивидуальному плану	7
34	Посещение фестиваля профессий	Выход на практику	2

35	Подведение итогов социальной практики	Круглый стол	2
36	«Первые шаги при устройстве на работу»	Правовой практикум	1
37	Самоанализ	Индивидуальная работа	1
38	От абитуриента до студента	Правовой брейн-ринг	1
39	Выпускник – будущий абитуриент ВУЗа	Презентация баз практики	1
	Итого: 68 часов		

Литература для учителя:

1. Грецов А.Г. Выбираем профессию. Советы практического психолога. - С.-Петербург, 2005.
2. Махаева О.А., Григорьева Е.Е. Я выбираю профессию. – М., 2005.
3. Пряжников Н.С. Профорientация в школе: игры, упражнения, опросники (8-11). – М., 2005.
4. Пшенцова И.Л. Раннее профессиональное самоопределение школьников. Учебно-методическое пособие. – Сургут, 2003.
5. Резапкина Г.В. Отбор в профильные классы. – М, 2005.
6. Самоукина Н.В. Игры в школе и дома: психотехнические упражнения и коррекционные программы. –М, 1995.
7. Технология. Профорientация: Тесты / Авт.-сост. И.П.Арефьев. – М,2005.
- 13.Чернявская А.П. Психологическое консультирование по профессиональной ориентации.- М, 2001.

Литература для учащихся, родителей:

1. Бендюков М.А., Соломин И.Л. Твой компас на рынке труда. Что ты должен знать о выборе профессии и поиске работы. – С.-Петербург, 2000.
2. Грецов А.Г., Попова Е.Г. Выбери профессию сам. Информационно-методические материалы для подростков.СПб.,2004.
3. Ди Снайдер. Практическая психология для подростков, или Как найти свое место в жизни. – М.,2001.
4. Метгус Е.В.,Турта О.С., Литвина А.В. Учимся выбирать профиль обучения /для учащихся 7-11 классов/ - С.-Петербург, 2006.
5. Пауэрс П., Рассел Д. Найди свое дело. - М,1994.

Интернет-ресурсы для ученика

- 1.www.abiturcenter.ru Центр довузовского образования. Портал для абитуриентов. Справочник абитуриента. On-line тестирование абитуриентов и старшеклассников. Подготовка к поступлению. Издание и распространение литературы для абитуриентов и старшеклассников. Новости довузовского образования.
- 2.www.ege.edu.ru Портал информационной поддержки Единого государственного экзамена.
- 3.www.informika.ru Сервер НИИ информационных технологий и телекоммуникаций. Новости образования, информация о конференциях, выставках, семинарах.
- 4.www.5ballov.ru Образование в России и за рубежом. Информация о вузах, книжный магазин, образовательные тесты, репетиционные версии вариантов ЕГЭ.
- 5.www.ed.vseved.ru Справочно-поисковая система «Образование в России». Рейтинг учебных заведений.
- 6.Обширная база вакансий по всем областям профессиональной деятельности во всех регионах России, удобная система поиска информации, возможность разместить свое резюме, различные справочные материалы. www.rabota.mail.ru
- 7.База вакансий, возможность для размещения собственного резюме, статьи по проблемам трудоустройства, возможность подписаться на интернет-рассылку новостей для желающих найти работу. www.students.ru

8. Кейс-метод. Окно в мир ситуационной методике обучения (case-study). [Электронный ресурс] / Доступ: moluch.ru

Перечень кейсов для решения профориентационных задач.

<p>КЕЙС «СПАСАТЕЛЬ»</p>	<p>...Вдруг раздался резкий, громкий хлопок, здание вздрогнуло, вылетели стекла, с полок упали книги, разбилась посуда. По городскому каналу радио стали передавать сообщение, что в городе на нашей улице произошел взрыв и частично разрушен соседний дом, возможна утечка газа. По улице бегут люди. Одни кричат, что нужно разбирать завалы, другие что надо уезжать из города. Я хотел позвонить родителям, но сотовый не работал. Переждав некоторое время, я</p> <p>Задание: Выскажите предположения о причинах взрыва. Перечислите очередность действий при угрозе повторного взрыва. Предложите свой вариант последующих действий.</p> <p>Информация для проверки: Наиболее безопасные места для укрытия в здании при угрозе повторного взрыва:</p> <ul style="list-style-type: none"> • дверные проемы; • проемы в капитальных внутренних стенах; • углы, образованные капитальными внутренними стенами; • места под прочными столами. <p>Очередность действий при взрыве или угрозе взрыва:</p> <ul style="list-style-type: none"> • включить источники информации (радио и телевидение); • укройтесь в безопасном месте в квартире; • собрать документы, деньги и ценные вещи, теплые вещи, трехдневный запас воды и продуктов питания; • оповестить соседей, позвонить родителям, родственникам. • направиться в безопасное место (если пункт сбора объявят по СМИ).
<p>КЕЙС ПО ДЕЛЕГИРОВА НИЮ</p>	<p style="text-align: center;">"ОБЫЧНЫЙ ВЕЧЕР В СЕМЬЕ"</p> <p>В кейсе участвуют 7 игроков. Они располагаются в центре аудитории. Все остальные участники будут наблюдателями "игры"</p> <p>Распределите между участниками игры роли и письменные инструкции. Дайте 1-2 минуты на ознакомление.</p> <p>Материалы: письменные инструкции каждому игроку, одна устная инструкция для всех.</p> <p>Инструкция всем участникам устная: Зимний вечер, четверг, 19.30. Обычная трехкомнатная квартира. Дома уже вся семья, мать семейства недавно пришла с работы и должна быстро разобраться, что происходит, и сделать так, чтобы в семье был мир и порядок. Участники, вы сейчас можете по очереди обратиться к матери семейства. Пожалуйста, говорите по одному. Мать семейства, вы действуете по обстоятельствам.</p> <p style="text-align: center;">Письменные инструкции каждому участнику:</p> <p>Задание для мамы Вы — мать семейства. Вы недавно пришли с работы и готовите ужин. Кроме Вас в квартире находятся:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Дочь Ксюша 3 года. 2. Дочь Алина 7 лет. 3. Муж Петр. 4. Соседка Мария Ивановна. 5. Собака Мэгги.

6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит
Вам надо как-то разобраться со своим семейством.
Все они претендуют на Ваше внимание.

А Вы, бедняжка, одна!

Сделайте все возможное, чтобы в доме был мир и порядок.

Задание для Ксюши

Вы - Дочь Ксюша 3 года, которой хочется играть в куклы. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Мама.
2. Старшая сестра Алина 7 лет.
3. Папа Петр.
4. Соседка Мария Ивановна.
5. Собака Мэгги.

6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит.

Тебе очень хочется, чтобы с тобой поиграли, ты просишь об этом маму. А еще у тебя в садике завтра утренник и надо дошить костюм «снежинки».

Общие правила для Вас и остальных участников игры:

1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям.
2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников.
3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним.
4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой

Задание для Алины

Вы - Дочь Алина 7 лет, которая учится в первом классе, и сделала еще не все уроки. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Мама.
2. Младшая сестра Ксюша, 3 года.
3. Папа Петр.
4. Соседка Мария Ивановна.
5. Собака Мэгги.

6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит

Тебе нужно, чтобы кто-то помог тебе решить задачку по математике. И, кроме того, ты в пятницу идешь на школьную дискотеку и хочешь обсудить с мамой, в чем красивом пойти и как украсить, чтобы быть лучше Маши Петровой.

Общие правила для Вас и остальных участников игры:

1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям.
2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников.
3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним.
4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой

Задание для Петра

Вы - Муж Петр, голодный и уставший, Вы только что пришли с работы. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Жена
2. Дочь Ксюша 3 года.
3. Дочь Алина 7 лет.
4. Соседка Мария Ивановна.
5. Собака Мэгги.

6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит.

Вам очень хочется есть и еще хочется рассказать жене про то, что случилось на работе. Кроме того, Вы хотите поручить жене погладить

Вам рубашку и пришить пуговицу.

Общие правила для Вас и остальных участников игры:

1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям.
2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников.
3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним.
4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой

Задание для соседки Марии Ивановны

Вы - Соседка Мария Ивановна, хотите, чтобы Вам померили давление. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Ваша соседка – мать семейства
2. Дочь Ксюша 3 года.
3. Дочь Алина 7 лет.
4. Ваш сосед Петр.
5. Собака Мэгги.
6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит.

Вообще Вы сегодня чувствуете себя нормально. А давление это повод привлечь внимание. Вам хотелось бы поговорить о чем-нибудь, а также получить парочку новых рецептов.

Общие правила для Вас и остальных участников игры:

1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям.
2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников.
3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним.
4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой

Задание для Мэгги

Вы - Собака Мэгги, которой пора на улицу. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Ваша хозяйка
2. Ксюша 3 года.
3. Алина 7 лет.
4. Ваш хозяин.
5. Соседка Мария Ивановна.
6. Неприготовленный Ужин и пирог, который вот-вот подгорит.

Вас не выводили на улицу с двух часов, и если никто не пойдет с Вами гулять через 5 минут, то будет уже поздно.

Общие правила для Вас и остальных участников игры:

1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям.
2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников.
3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним.
4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой

Задание для Ужина

Вы - Ужин неприготовленный и подгорающий пирог. Кроме Вас в квартире находятся:

1. Мать семейства
2. Дочь Ксюша 3 года.
3. Дочь Алина 7 лет.
4. Муж Петр.
5. Соседка Мария Ивановна.
6. Собака Мэгги.

Вам нужно, чтобы вас приготовили. Вы хотите быть приготовленным из

	<p>мяса и овощного салата. Ваша часть – пирог в духовке, уже близок к подгоранию.</p> <p>Общие правила для Вас и остальных участников игры:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Требуйте от мамы внимания к своим потребностям. 2. При этом говорите по очереди, не перекрикивайте других участников. 3. Соглашайтесь, если мама найдет другого участника игры, который сможет удовлетворить Ваши потребности вместо нее и договорится с ним. 4. Не решайте проблему за нее, не договаривайтесь между собой <p>Обсуждение после отработки кейса:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какое решение в данной ситуации нашла мама? 2. Кто доволен? Кто недоволен? 3. Какие задачи можно было поручить другим членам семьи? 4. В чем причины того, что это не было сделано? 5. Какие задачи вы можете делегировать подчиненным? 6. Как часто вы делегируете свои задачи? 7. Если редко или не делегируете, то в связи с чем? 8. Какие могут быть риски не-делегирования? 9. Как делегировать так, чтобы минимизировать эти риски?
<p>КЕЙС «УПРАВЛЕНИЕ »</p>	<p>Администратор кафе «Воды Логидзе» Матильда внимательно оценила себя и свою смену и решила, что она должна делегировать подчиненным больше своих обязанностей по следующим причинам.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Она работает 60 часов в неделю вместо 40. 2. Из-за большой нагрузки и попыток успеть все вовремя у нее сложились очень напряженные отношения с некоторыми подчиненными. 3. Она плохо спит из-за постоянных волнений и усталости. 4. Она понимает, что, занимаясь всем, она не успевает заниматься самым главным — развитием и управлением кафе. <p>Прошлой ночью она потратила три часа, пытаясь составить список обязанностей, которые она могла бы делегировать семерым своим подчиненным.</p> <p>1. Еженедельный отчет, подготовка которого занимает пятьдесят минут Этот отчет можно было бы легко поручить Изольде, но тогда Изольда познакомится с некоторыми цифрами выплат и взаиморасчетов с поставщиками, которые до этого времени не были известны сотрудникам. Хотя в этих сведениях и нет секрета, Матильда чувствует, что она может потерять контроль, если все будут знать, что происходит.</p> <p>2. Ежедневные совещания, которые Матильда всегда с удовольствием проводит. Грета с радостью взялась бы за них — возможно, она бы проводила их даже лучше, чем Матильда. Но Матильда хотела бы оставить эту работу себе, так как эти совещания, по ее мнению, сближают ее с подчиненными и упрощают общение. Эти совещания занимают обычно около часа.</p> <p>3. Ежедневная инвентаризация. Инвентаризация занимает полтора часа. Матильда уже пыталась делегировать эту работу, но это всегда заканчивалось тем, что она забирала ее назад, так как ворчание подчиненных раздражало ее больше, чем возможность сделать эту работу самой. Кроме того, подсчеты иногда оказывались неверными, и ей все равно приходилось самой переделывать всю работу. В принципе, как кажется Матильде, необходимо передать эту работу Давиду</p> <p>4. Отправка по компьютерной сети заказа поставщикам.</p>

	<p>Заказ необходимо отсылать каждый день в 16.00. Всего поставщиков трое. Матильда отказалась делегировать эту работу, так как, если заказ сделан недостаточно аккуратно, то она получит выговор от г-на начальника. Арнольд делал бы заказы с большим удовольствием, и у него на это есть время.</p> <p>5. Повседневная 10-минутная доставка специального отчета в главный офис. Матильда оставила эту работу себе, так как это дает ей возможность выпить чашечку кофе и «поиграть немного в политику»: прояснить обстановку в компании, послушать сплетни, пообщаться с другими менеджерами среднего (а иногда и высшего) уровня.</p> <p>6.Принятие дисциплинарных мер. Матильда должна принять некоторые дисциплинарные меры по отношению к служащему, постоянно опаздывающему на работу. Матильда с радостью бы передала это Вахтангу.</p> <p>7.Подготовка ежемесячного отчета. Отчет подробно отражает достигнутые цели и задачи и содержит в себе комментарии к достигнутым результатам. Матильда всегда делала это сама, причины, по которой она не могла бы делегировать эту работу или часть ее, — нет. Можно предположить, что Тамара справилась бы с этим. Составление отчета занимает четыре часа.</p> <p>8. Рекомендации по зарплате. Матильда также должна подготовить рекомендации по зарплате на следующий год, и она считает, что Гоша смог бы помочь ей в этом. Следует ли Матильде делегировать все восемь обязанностей? Какие именно, если таковые имеются, ей следует оставить себе? Что еще ей следует принять во внимание? Помогите Матильде принять решение, имея в виду следующие цели:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) сэкономить Матильде как можно больше времени; 2) освободить ее от незначительных обязанностей; 3) улучшить производительность и работу кафе; 4) поднять имидж Матильды как администратора.
<p>КЕЙС «СЕРВИС»</p>	<p style="text-align: center;">"Незнайка на Луне"</p> <p>Цель: сформировать осознание у участников важности сервиса в обслуживании.</p> <p>Время: 45 - 90 минут</p> <p>Выбирается Незнайка, остальные участники - работники лунной компании по продаже гигантских овощей. В зависимости от количества участников можно вводить подгруппы: служба reception (call центр), сервисная служба, овощная база, руководители. Основная особенность "лунного сервиса" - там делают все наоборот, не так, как на Земле.</p> <p>1 этап: подгруппы готовятся к беседе с клиентом. Цель - придумать как можно больше ошибок во взаимодействии с клиентом, исходя из своей роли. Кто-то фиксирует придуманные командой ошибки списком. 5-7 минут.</p> <p>2 этап: продумывается сценка от команды, выбираются спикеры. Цель - продемонстрировать ошибки в живом общении с клиентом.</p> <p>3 этап: ролевая игра. Подгруппам объявляется, что это соревнование: победит та команда, которая покажет больше ошибок в общении с клиентом.</p> <p>Инструкция к ролевой игре: Незнайка прилетает на Луну, желая купить гигантских овощей. Он звонит в компанию по продаже этих самых гигантских овощей, и ему</p>

	<p>отвечают...</p> <p>Ролевая игра начинается со службы ресепшн, далее переключают на тот/иной отдел, исходя из логики игры. На каждый этап общения (с каждой подгруппой) даётся 3 минуты. Преподаватель следит за временем.</p> <p>Разные стороны телефонного общения встают/салятся так, чтобы не видеть друг друга. То есть Незнайка не может видеть, только слышать, что и как ему говорят.</p> <p>Незнайка готов подробно объяснить, что именно и кому нужно делать по-другому, пока не теряет самообладания!</p> <p>Основной акцент анализа - на чувства Незнайки. Преподаватель либо сам, либо с помощником (желающим из группы) фиксирует в таблицу с количеством столбцов, равных количеству подгрупп, показанные ошибки.</p> <p>Итог кейса - лист "Секреты качественного сервиса". Он формируется как перевертыш показанных ошибок.</p>
<p>КЕЙС «IT И КОММУНИКАЦИИ»</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать систему «Умный дом»: описать функции, которые будет выполнять система под управлением микроконтроллера, подключенного к облачной системе. 2. Составить перечень необходимого технического оборудования для построения системы с обоснованием. 3. Спроектировать интернет приложение: разработать дизайн, настроить связь с датчиками, сделать описание к приложению для будущих пользователей. 4. Нарисовать электрическую принципиальную схему включения датчиков. 5. Написать программный код для контроллера, реализующий выполнение поставленной задачи. <p>Требования к содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - наглядность решения; - оптимальность решения; - использование не менее 10 датчиков для решения задачи. <p>Требования к оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> - текстовое описание всех этапов работы в формате doc или docx; - графическое изображение электрической принципиальной схемы в формате jpg (300 dpi); - листинг кода программы; - презентация приложения с описанием всех его функциональных возможностей в формате ppt или pptx. <p>SOFT/HARD SKILLS (умения, или на что надо обратить внимание)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; 2. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития; 3. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; 4. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; 5. Алгоритмизировать процессы; 6. Осуществлять выбор технологии инструментальных средств и средств вычислительной техники при организации процесса разработки и исследования объектов профессиональной деятельности; 7. Разрабатывать программы; 8. Составлять описания для создаваемых программ.

	<p>Оценивание:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление описания – русский язык, литература; 2. Умение пользоваться прикладным ПО, составлять алгоритмы, писать программные коды – информатика; 3. Разработка схемы – черчение, физика
<p>ПРОФОРИЕНТ А-ЦИОННЫЙ КЕЙС</p>	<p align="center">"ТЯЖКОЕ БРЕМЯ ВЫБОРА".</p> <p>Усилия всей семьи усердной ученицы 9 класса Алисы направлены на внедрение её в число студенток любого, но очень престижного, экономического вуза (поближе к большим деньгам, которых в данное время в самой семье не наблюдается). Хотя девочка учится еще только в 9 классе, её многочисленные родные изучили всевозможные сайты учебных заведений, прочитали все положения о проведении ГИА и ЕГЭ. На семейном совете было принято стратегическое решение: создать условия для подготовки Алисы к итоговой аттестации, уделив особое внимание проблемным местам. Любая стратегическая цель достигается посредством решения многих тактических задач.</p> <p>В настоящий момент выявилась одна из жестких проблем: как показал обзор источников информации, зачастую вместо стандартно сформулированных математических задач на экзаменах появляются задания, отражающие "какие-то связи" с реальной жизнью.</p> <p>Ситуация усугубляется тем, что встреча с любыми величинами, напоминающими таковые в учебниках физики, приводит Алису в состояние стойкого оцепенения (ну не получается у неё полюбить физику).</p> <p>Успокаивающими поначалу казались слова учителя математики, что уже сейчас она может решить не менее 50% задач из итогового задания для выпускников 11 классов. Просмотрев задания первой части ЕГЭ для выпускников 11 класса, Алиса сразу узнала своего "противника" – задание В10.</p> <p>Алисе нельзя отказать в здравом смысле, но даже ей показалось сложным оценить величие и различие слов "доход", "прибыль", "выручка", мелькающих в текстовых задачах. Но ведь встречаются в этих задачах и худшие монстры: брошенные камни, перегревающиеся приборы, законы излучения звезд. Просмотрев учебники физики и математики для 11 класса, Алиса поняла, что дела плохи. Она боится изотерм, а в учебнике обсуждаются изокванты (наверное, это их исследование уже на квантовом уровне), слава богу, в географии удалось пройти изобары. К счастью, Алиса - неисправимая оптимистка. И как у любого оптимиста у неё много друзей. И почему бы не сосредоточить их интеллектуальные ресурсы во времени и пространстве, на выработку поначалу подхода к этой мини ситуации: как одолеть задание В10? И как понять, нужно ли ей вообще волноваться по данному поводу?</p> <p>Цель кейса: разработать рекомендации к системе подготовки к решению подобных «жизненных» задач и убедить Алису в преимуществах выбранной методики. А, может быть, в процессе достижения данной цели удастся её переосмыслить и заменить другими, более значащими.</p> <p>Раздаточный материал: задания ЕГЭ по физике и математике, задания для поступления в ВУЗ по специальности «экономика»</p>
<p>ПЕРЕГОВОРН ЫЙ КЕЙС "ФУТБОЛЬНО</p>	<p>ЗАДАНИЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Группа объединяется в 4 команды, по названиям, каждая команда продумывает презентацию своей "деревни". Инструкция всем раздается

<p>Е ПОЛЕ"</p>	<p>одна и та же.</p> <p>2) Преподаватель на доске рисует примерную карту (произвольно).</p> <p>3) Каждая команда делает презентацию.</p> <p>4) Затем группам даётся новая вводная - "председателю муниципального совета" поступило предложение продать футбольное поле.</p> <p>5) Команды готовят представителя для переговоров, во время подготовки каждая команда продумывает свои интересы, цели. Для усиления эффекта можно дать скрытую инструкцию одной из команд - за продажу поля лично вам будет бонус.</p> <p>6) По одному представителю от каждой команды вызываются на переговоры по поводу сложившейся ситуации, окончательное решение принимается большинством голосов.</p> <p>Инструкция:</p> <p>Есть в Ленинградской области несколько деревень, в которых сохранилась еще деревенская жизнь. Есть, конечно, дачники, и дома побогаче, но в основном люди живут своим хозяйством. Помидорчики, огурчики выращивают, кур разводят, летом продают со своего огорода – все натуральное, без химии, тем и живут. Между деревнями общаются, ходят друг к другу в гости, ведут совместный бизнес. Где молоко продают, где дом подремонтируют...</p> <p>Деревня «Тимошкино» - почти поселок, в деревне много «зажиточных» домов, да и председатель сельского совета, что всем в районе заправляет, решил здесь поселиться. Есть свой клуб, он же кинотеатр по выходным. Население 1000 человек, много молодежи. Ну, и то, что председатель в вашем селе то же неплохо, всем чем нужно обеспечены – коммунальные службы вовремя приезжают, дорогу сделали вам хорошую и мусор вывозят регулярно. В общем, жизнью довольны, с другими деревнями общаетесь, и девушки предпочитают парней из вашей деревни. Конечно не все от этого в восторге, кое-кто и завидует, вот деревня «Урюпинка», например, не очень вас жалует из-за этого. В «Урюпинке» речка зато есть, так и называется Урюпинка, родник там самый чистый. Все, кто приезжает, стараются на этот родник попасть, а самое главное, есть в «Урюпинке» футбольное поле – как праздник случается, так вся молодежь из деревень собирается там, дискотеку устраивает, в футбол играют. Сам председатель иногда заезжает за команды поболеть. Своя-то команда в «Урюпинке» слабая, но полем своим гордятся, гостей приглашают с ними мяч погонять.</p> <p>А вот в соседнем селе, «Заболотово» - своя футбольная команда отличная, выезжают играть даже в районный центр. Больше в деревне ничего хорошего нет, живут в основном своим хозяйством, население небольшое, человек 170. Молодежь в основном футболом и живет, кто игрок хороший, так и перспективы в Санкт-Петербург попасть, а там уж совсем другая жизнь.</p> <p>Есть еще «Лесово», там человек 30 всего живут. В основном мужики, все работающие – и дом подремонтировать, и поле футбольное покосить в «Урюпинке», много-то им не нужно, есть чем жить и хорошо, иногда приходят в футбол поиграть с местными ребятами, как-никак культурное мероприятие.</p>
<p>КЕЙС «ПРОЦЕНТЫ В ЖИЗНИ»</p>	<p>Задание №1. Познакомиться с ситуацией, представленной в кейсе и с документами, связанными с взятием кредита.</p> <p>Задание №2. Исследовать представленную историю и документы. Выяснить причины, почему могла произойти такая ситуация.</p>

	<p>Задание №3. Выписать все неизвестные термины и узнать их значение.</p> <p>Задание №4. Рассчитать долг по кредиту. Предложить свои варианты решений данной ситуации. Проанализировать последствия принятия того или иного решения. Сформулировать советы людям, которые собираются брать кредит.</p> <p>Задание №5. Представить полученные результаты своей работы.</p> <p style="text-align: center;">Текст задания.</p> <p>Это было почти три года назад. Я взял в кредит ноутбук за 30 тысяч рублей.</p> <p>Исправно платил по 2500 рублей в месяц, в течение двух лет и трех месяцев, а потом вдруг лишился работы. На этот случай у меня были отложены деньги (приличная сумма), но, увы, деньги незадолго до моего увольнения я потратил на новый телефон.</p> <p>Как я выжил – отдельная тема. У родителей нет возможности помогать. Друзей, способных занять денег на оплату квартиры и кредит, у меня не было. Я устроился на работу, но пока стажировался, пока устраивался, пока получил зарплату прошло около двух месяцев. Были подработки, но и кушать нужно было. Получил зарплату, ура! Думаю, ну ладно – два месяца я не платил кредит, буду платить с отсрочкой и ничего не будет. Вот наивный.</p> <p>Оказывается, мне начисляли штраф за каждый день просрочки. Долг рос с каждым днем....</p> <p style="text-align: center;">Фрагмент документа.</p> <p>Общий размер кредита - 30 000 тыс. рублей. Кредит предоставляется на оплату ноутбука.</p> <p>Ссудозаемщик обязуется погасить кредит до "1" октября 2015г. При не поступлении средств в погашение кредита в указанный срок задолженность по ссуде, включая проценты, вносится на счет просроченных ссуд и списывается со счета п в банке.</p> <p>За пользование кредитом ссудозаемщик вносит плату в размере 18 процентов годовых. Проценты начисляются и взыскиваются банком ежемесячно после 20 числа каждого месяца в беспорном порядке инкассовым поручением с расчетного счета ссудозаемщик. Отсчет срока по начислению процентов начинается с даты выдачи средств со ссудного счета и заканчивается датой зачисления средств в погашение кредита на ссудный счет ссудозаемщика. В случае не поступления на счет банка средств в погашение причитающихся со ссудозаемщика процентов до 5 числа следующего месяца, причитающиеся со ссудозаемщика проценты по кредиту считаются как несвоевременно оплаченные. В случае нарушения срока погашения кредита и уплаты процентов банк взыскивает штраф в размере 5 процентов от непогашенной суммы задолженности кредита за каждый день просрочки.</p>
<p>КЕЙС «РЕСТОРАНН ОЕ ДЕЛО»</p>	<p>ЗАДАНИЕ ТРЕБОВАНИЯ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать меню на тему «Первый звонок» 2. Приготовить и описать технику приготовления винегрета. 3. Разработать ассортимент панкейков в рамках тематического меню. 4. Приготовить и описать технологию приготовления молочного коктейля. 5. Подобрать столовую посуду, приборы по теме меню, сложить салфетки и сервировать стол <p>К содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - полезность;

	<ul style="list-style-type: none"> - соответствие теме; - оригинальность <p>К оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> - текстовое описание всех этапов работы в формате doc или docx; - визуализация в формате jpg (300 dpi); - калькуляционная и технологическая карты в формате .xls или .xlsx; - презентация приложения с описанием всех его функциональных возможностей в формате ppt или pptx. <p>6. Составить технологическую карту винегрета с расчетом сырья на 4 порции.</p> <p>7. Рассчитать средний чек на одну персону по разработанному меню</p> <p>SOFT/HARD SKILLS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач; 2. Осуществлять современную/креативную подачу и оформление блюд; 3. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности; 4. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями; 5. Разрабатывать различные виды меню и рецепты кулинарной, продукции и десертов для различных категорий потребителей. 6. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять к ней устойчивый интерес; 7. Организовывать и выполнять работу по предоставлению услуги питания. <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление меню: информатика, математика 2. Выбор блюда: история, география 3. Выбор продуктов: химия, биология 4. Первичные профессиональные навыки: технология 5. Проведение калькуляции: математика, экономика 6. Безопасная организация труда: основы безопасности жизнедеятельности 7. Составление таблиц, оформление задания: информатика, черчение, геометрия
<p>КЕЙС «ПРЕДПРИНИ МАТЕЛЬСТВО »</p>	<p align="center">"КРАХ ФИЛИАЛА В N-СКОЙ ОБЛАСТИ"</p> <p align="center">Ситуация</p> <p>Компания по производству и продаже через агентскую сеть парфюмерии и косметики открыла филиал в N-ской области. Перед директором филиала была поставлена чёткая задача – организовать работу филиала и через 6 месяцев выйти на уровень продаж не менее 40 миллионов рублей. Первым делом новоявленный директор провел исследование среди агентств по подбору персонала области и заключил с одним из них, имеющим наиболее положительную репутацию в городе, договор на поиск 60 агентов по продажам.</p> <p>Агентство провело работу среди соискателей биржи труда и через месяц представило директору 70 кандидатов, 55 из которых директор отобрал в качестве агентов по продажам.</p> <p>Для обучения агентов был приглашен специалист по обучению, столичная знаменитость, который в течение 5 дней обучал агентов навыкам продаж, а специалист из центрального офиса знанию продуктов линейки компании.</p> <p>В это время директор озадачился поиском достойного кандидата на должность заместителя директора по продажам и развитию агентской</p>

	<p>сети. Наилучшим кандидатом оказался сосед по даче, давний приятель, бывший директор крупного завода, со связями в администрации области, которому было сделано предложение.</p> <p>Надежды на заместителя полностью оправдались уже через месяц его работы. Благодаря его стараниям магазины города, состоящие на балансе области, закупили продукцию компании на сумму чуть менее 10 миллионов рублей. Вот только агентская сеть за 2 месяца своего существования принесла сумму в размере 470000 рублей. К тому же из 50 агентов к тому времени осталось только 9, остальные вернулись на биржу труда или перешли на работу к конкурентам.</p> <p>Директор был вынужден повторно обратиться в агентство, которое снова подобрало ему 50 агентов, пользуясь тем же источником. И снова в Филиал были приглашены знаменитость из столицы и специалист из центрального офиса, а через месяц работы агентов из второго набора осталось только 5.</p> <p>Магазины больше ничего не покупали, поскольку у них произошло затоваривание, и директор был вынужден уволить своего заместителя, полностью испортив с ним отношения, и даже подумывал о продаже дачи. Через 6 месяцев директора вызвали в центральный офис и, выслушав его объяснения относительно сложностей в работе, уволили, а филиал закрыли как неперспективный, ломая при этом голову о том, почему конкуренты до сих пор не ушли из N-ской области.</p> <p>Вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Как Вы думаете, почему был закрыт филиал? 2. Правильно ли был выбран источник для привлечения агентов? Как бы поступили Вы на месте директора? 3. Почему директор был вынужден уволить своего заместителя?
<p>КЕЙС «ЖУРНАЛИСТ ТИКА»</p>	<p>ЗАДАНИЕ ТРЕБОВАНИЯ</p> <p>Написание ленты новостей.</p> <p>1. Лента новостей должна включать в себя:</p> <ul style="list-style-type: none"> - короткую новость (текст); - фоторепортаж с комментарием; - интервью со спикерами (текст/видео). <p>Выложить сверстанную ленту новостей на сервер школы.</p> <p>К содержанию:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Грамотность написанных текстов. 2. Авторская оригинальность, правильность выбора экспозиции и ракурса. 3. Построение композиции, содержание кадра, выбор масштаба, работа со светом и звуком 4. Знание основ репортажной фото и видеосъемки. 5. Использование Инфографики. 6. Интерактивность видеорепортажей. <p>К оформлению:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Формат фотографий jpeg, видеоматериалов mp4. 2. Обязательно высокое качество фото- и видеоматериалов (720-1080). 3. Оформление текста: Times New Roman, 12 шрифт. <p>Требование к соискателю, критерии оценивания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять к ней устойчивый интерес 2. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального

	<p>и личностного развития</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности 4. Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами и руководством 5. Выполнить задание создания мультимедийной ленты новостей. 6. Осуществить выбор необходимой фото, видео и монтажной техники при организации процесса разработки и исследования объектов профессиональной деятельности. <ol style="list-style-type: none"> 1. Написание ленты новостей – русский язык (грамматика, стилистика). 2. Создание фото и видеорепортажа - видео и фотомонтаж, операторское мастерство, инфографика. 3. Проработка жанра интервью - политология, риторика, обществознание. 4. Алгоритм работы редакции (команды) – менеджмент, экономика. 5. Выбор съемочного и монтажного оборудования – технология.
<p>Кейс «МАСТЕР ДЕРЕВООБРА БОТКИ»</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать эскиз журнального стола. 2. Подобрать перечень инструментов и оборудования 3. Описать технологический процесс изготовления журнального стола. 4. Аргументировать выбор материала. 5. Рассчитать примерную стоимость готового журнального стола. <p>ТРЕБОВАНИЯ МЕТАПРЕДМЕТНЫЕ СВЯЗИ</p> <p>К содержанию: - традиции; - польза; - доступность материалов; - дизайн.</p> <p>К оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> - текстовое оформление работы в формате doc или docx; - стоимость в таблице xls илиxlsx; - эскиз в формате jpeg , разрешение от 300 dpi. 1. <p>Изучение истории происхождения и виды журнальных столов (история, черчение).</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Изучение технологического процесса изготовления журнального стола (история). 3. Разработка эскиза журнального стола (информатика, черчение, геометрия). 4. Расчет стоимости готового изделия (математика, экономика, информатика). 5. Текстовое оформление работы (информатика). <p>SOFT/ HARD SKILLS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. 2. Использовать информационно-коммуникативные технологии профессиональной деятельности. 3. Работать в команде, активно общаться с коллегами. 4. Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения функциональных задач.
<p>КЕЙС «ЭЛЕКТРОНИ КА»</p>	<p>Разработать ЭПС «Бегущие огни» на ATtiny 2313 на 15 светодиодов.</p> <p>Написать программу на языке С.</p> <p>Собрать устройство на макетной плате.</p> <p>Приложить листинг программы.</p> <p>Требования к содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> - соответствие ИРС; - бюджетность; - полезность.

	<p>Требования к оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> - текстовое описание в формате doc или docx: техническое описание, ЭПС, спецификация, листинг программы на языке C; - визуализация в формате jpeg (не менее 4-х снимков) <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать ЭПС «Бегущие огни» на ИС K176IE12 или ее аналоге. Смоделировать устройство. 2. Собрать устройство на макетной плате. 3. Оптимизировать размещение электронных компонентов на макетной плате с целью уменьшения количества соединительных проводников и точек соединения. Устройства для повышения надежности работы изделия. <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять интерес. 2. Осуществлять поиск и использование информации необходимой для решения профессиональных задач. 3. Использовать ИТ-технологии в профессиональной деятельности. 4. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством. 5. Понимать процессы в электронных и электрических цепях. 6. Разрабатывать различные электронные схемы согласно международному стандарту IPC, применять их на практике. <ol style="list-style-type: none"> 1. Составление в электронном виде таблиц, графиков. Написание программ – информатика. 2. Принципы работы электронных схем, законы электрических цепей – физика, электротехника. 3. Чтение и составление схем электронных устройств – схемотехника, черчение.
<p>КЕЙС «СИСТЕМНЫЙ АДМИНИСТРАТОР» (ПОВЫШЕННЫЙ УРОВЕНЬ) Источник: национальный чемпионат по решению кейсов для детей 14-15 лет.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработать схему локальной вычислительной сети предприятия на четыре отдела. Сервер(а) и главная часть оборудования сети должны располагаться в помещении провайдера. В каждом отделе разместить по четыре компьютера и по одному сетевому принтеру. Все помещения должны содержать по одному коммутатору. Отделы между собой будет связывать 1 маршрутизатор. 2. Составить перечень необходимого технического оборудования для построения локальной вычислительной сети с SOFT/HARD SKILLS обоснованием. Составить смету спроектированной локальной вычислительной сети предприятия без учета монтажных работ. 3. Написать эссе о подключении спроектированной локальной вычислительной сети к всемирной сети, необходимо составить сравнительный анализ интернет-провайдеров в вашем округе, исходя из которого, выбрать наиболее подходящего. 4. Разделить сеть 172.16.0.0 /18 на 4 подсети. Каждый отдел будет иметь отдельную подсеть. Компьютеры будут иметь первые 4 адреса из подсети, сетевой принтер предпоследний адрес в подсети, основному шлюзу на маршрутизаторе назначить последний адрес подсети. 5. Подключить по технологии VPN сеть нашего предприятия и компанию, находящуюся в другой стране (описать настройки VPN на Cisco, Linux и Windows, как на стороне клиента, так и на стороне сервера) 6. Внедрить IP – телефонию в компанию 7. Реализовать защиту сетевых устройств 8. Спроектировать прототип сети в программе Cisco Packet Tracer1 , GNS 3 2 . 1 – Cisco Packet Tracer доступен бесплатно для участников Программы Сетевой Академии Cisco 2 – С экрана компьютера проект необходимо записать программой Camtasia (или аналогичной). С

	<p>пошаговым объяснением настроек устройств.</p> <p>Требования к содержанию: - бюджетность проекта; - надежность локальной вычислительной сети; - оптимизация выбора технологического оборудования.</p> <p>Требования к К оформлению: - текстовое описание работы в формате doc или docx; - смета и калькуляция работы в формате xls илиxlsx; визуализация проекта в формате vsd, vsdx, pka, avi.</p> <p>Необходимые умения:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. 2. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития. 3. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности. 4. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями. 5. Выполнять проектирование кабельной структуры компьютерной сети. 6. Осуществлять выбор технологии, инструментальных средств и средств вычислительной техники при организации процесса разработки и исследования объектов профессиональной деятельности. <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка схемы локальной вычислительной сети - геометрия, черчение. 2. Составление сметы - математика, основы экономики. 3. Написание эссе - русский язык. 4. Выбор технологического оборудования –технология.
<p>КЕЙС «ИНЖЕНЕРН ЫЙ ДИЗАЙН» (CAD)»</p>	<p>Задание Создать сборочную модель спортивного комплекса в парке по программе «Сделаем свой город красивым»</p> <p>Требования к содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> –Сборочная модель спортивного комплекса должна состоять из нескольких элементов (деталей) различных геометрических форм; –При создании 3D модели спортивного комплекса необходимо использовать любую машиностроительную систему автоматизированного проектирования (САПР); <p>Требования к оформлению:</p> <p>Текстовое описание работы в форматах doc или docx; Чертеж должен соответствовать требованиям ЕСКД; Спецификация оформляется в любом формате, допускается размещение на листе сборочного чертежа; 3D модель спортивного комплекса сохранять в своих форматах программ. Выполнить чертеж деталей спортивного комплекса и грузового автомобиля и сборочный чертеж с указанием всех размеров, позиций, сделать спецификацию Создать 3D спортивного комплекса в соответствии с чертежом деталей и чертежом сборки Создать сборочную модель спортивного комплекса</p> <p>ПРИМЕР РЕШЕНИЯ Soft / Hard Skills (ОК, ПК) 1. Создание спортивного комплекса: красивый город, собери конструктор своими руками 2. Выполнение чертежей и 3D модели</p> <p>Требуемые умения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять к ней устойчивый интерес 2. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для

	<p>эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития</p> <ol style="list-style-type: none"> Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами и руководством Создавать различные модели, выполнять чертежи, в т.ч. в САПР.
<p>«ПРОТОТИПИРОВАНИЕ» Опытно-конструкторское бюро имени Архипа Люльки www.umpro.ru</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <p>Разработать эскиз самолета (авиамодель) Создать 2D эскизный чертеж, дающий полное представление о внешнем виде проектируемого самолёта, с простановкой размеров</p> <p>Создать 3D модель самолета в соответствии с эскизным чертежом</p> <p>Разработать технологическую карту изделия (определить параметры и режимы печати) Осуществить печать разработанной модели самолёта на 3D принтере</p> <p>Требования к содержанию:</p> <p>Создание 2D эскизного чертежа и 3D модели осуществляется в любой современной САПР;</p> <p>Параметры и режимы печати должны соответствовать модели используемого 3D принтера.</p> <p>Требования к оформлению:</p> <p>Текстовое описание работы в форматах doc или docx;</p> <p>Чертеж должен соответствовать требованиям ЕСКД;</p> <p>Технологическая карта оформляется в виде таблицы;</p> <p>Текст обязательно должен сопровождаться изображениями 3D модели и фотографиями готового самолёта.</p> <p>HARD SKILLS</p> <ol style="list-style-type: none"> Понимать сущность и значимость профессии, проявлять к ней устойчивый интерес Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами и руководством Создавать различные модели самолетов, выполнять чертежи, в т.ч. в САПР, разрабатывать параметров 3D печати <ol style="list-style-type: none"> Создание модели самолета: история, математика, черчение, физика Выполнение чертежей и 3D модели: математика, геометрия, черчение, информатика Разработка параметров 3D печати: математика, информатика, геометрия, физика
<p>КЕЙС «НЕЙРОПИЛОТИРОВАНИЕ»</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <p>Описать принципы работы и основных характеристик мозг-компьютерного интерфейса (МКИ), в который входит «Нейробелт-8+» и «Нейровизор-БМП-36».</p> <p>Подготовка презентации по настройке и интерфейсу программного обеспечения Неокортекс.</p> <p>Описание технических характеристик робота m-Bot. П</p> <p>Подготовка презентации на тему «Групповое управление физическим объектом с помощью МКИ»</p>

	<p>Требования к содержанию:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Актуальность • Творческий подход • Современные технологии <p>К Требования к оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Текстовое описание работы в формате doc или docx; • Визуализация в формате jpeg; • Подготовка презентаций в формате ppt или pptx. SOFT/HARD SKILLS <p>Требуемые умения</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес. 2. Использовать информационнокоммуникативные технологии в профессиональной деятельности. 3. Работать в команде, эффективно общаться с коллегами. 4. Осуществлять поиск информации необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач. 5. Управлять роботом с помощью усилий головного мозга человека. <ul style="list-style-type: none"> • умение сравнивать характеристики запланированного и полученного продукта, оценивать продукт своей деятельности на основе заданных критериев; видение сильных и слабых сторон способа действия и полученного результата; умение совершенствовать способы и результаты решения конкретной задачи - информатика, биология; • проведение самостоятельных наблюдений и экспериментов и описание в различных формах их результатов; составление алгоритмов и программ; использование действия моделирования для опробования средств и способов действий в новых, нестандартных ситуациях; владение основами учебного проектирования через решение проектных задач - информатика, робототехника.
<p>КЕЙС «МЕХАТРОН ИКА»</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <p>Разработайте схему автоматизации механизма начала и пути движения объекта при определённых условиях (скольжения, падения и пр.)</p> <p>Требования к К содержанию:</p> <p>В демоверсии программы FluidSim 4, размещённой на сайте http://www.fluidsim.de/fluidsim/indexdemo4_e.htm произведите моделирование процесса движения с детальным указанием пути движения и условий работы</p> <p>Требования к оформлению:</p> <p>Разместите результаты с подробным описанием в форматах .doc или .docx</p> <p>Схему движения выполнить в виде чертежа в соответствии с требованиями ЕСКД</p> <p>Текст обязательно должен сопровождаться фотографиями реального процесса движения (screen с экрана). Оснастите схему механизма системой промежуточной визуальной сигнализации</p> <p>Разработайте электрическую схему управления системой</p> <p>Настройте изменяемую скорость движения с помощью дросселей</p> <p>Постройте график движения устройства подачи объекта</p> <p>Hard Skills</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять к ней устойчивый интерес 2. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального

	<p>и личностного развития</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности 4. Работать в коллективе команде, эффективно общаться с коллегами и руководством 5. Создавать различные действующие схемы мехатронных систем <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание мехатронной схемы: математика, черчение, технология 2. Выполнение наладки мехатронной схемы: математика, информатика, логика, физика 3. Разработка параметров работы: математика, информатика, геометрия, физика
<p>«АЭРОКОСМИЧЕСКАЯ ИНЖЕНЕРИЯ»</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Скачать с сайта http://openrocket.sourceforge.net/ и установить на компьютере русифицированную бесплатную программу «OpenRocket-15.03» 2. Запустить программу на компьютере и ознакомиться с ее интерфейсом. 3. Спроектировать ракету, согласно ТЗ (технического задания). 4. Промоделировать ее полет. 5. Оформить техническое описание конструкции ракеты по шаблону. 6. Отослать описание с компьютерной моделью по адресу (ввести электронный адрес конкурсной комиссии). <p>Требования к содержанию:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Выполнение заданных стандартов оформления. 2. Техническая грамотность. 3. Обоснованность описания. К оформлению: 4. Текстовое описание в формате doc (docx); 5. Графическое изображение в формате jpg (300dpi) или doc (docx); 6. Презентация всех этапов в формате pdf (pptx) <p>Приобретаемые умения.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Использование компьютерных технологий в профессиональной деятельности (Умение установить программу на компьютер и настроить ее, математика, информатика, физика). 2. Навыки 3D проектирования. 3. Навыки моделирования полета. 4. Использование законов аэродинамики и реактивного движения для оптимизации конструкции ракеты. 5. Навык оформления технической документации (русский язык, литература).
<p>КЕЙС «ЛАБОРАТОРНЫЙ ХИМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ»</p>	<p>ЗАДАНИЕ</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Представить список продуктов питания (овощи и фрукты), которые в своем составе содержат аскорбиновую кислоту (витамин С). 2. Доказать с помощью качественных химических реакций наличие аскорбиновой кислоты в анализируемых продуктах питания. 3. Представить протоколы испытаний с выводами. <p>Требования к содержанию ответа:</p> <ul style="list-style-type: none"> - оценка физиологического действия аскорбиновой кислоты (витамина С) на организм человека; - описание химических свойств аскорбиновой кислоты (витамина С); - описание химических свойств аскорбиновой кислоты - использование методик проведения химических исследований. <p>Требования к оформлению:</p> <ul style="list-style-type: none"> - текстовое описание всех этапов работы, сводные таблицы /протоколы исследований в формате doc или docx;

- графическое изображение отражающие проведенные опыты в формате jpg (300 dpi);

- презентация приложения с описанием всех его функциональных возможностей в формате ppt или pptx не более 10 слайдов;

- выводы о содержании аскорбиновой кислоты (витамина С) в различных пищевых продуктах, которые входят в наш повседневный рацион.

4. Доказать, используя титриметрические методы анализа, что количество аскорбиновой кислоты в различных продуктах питания различается.

5. Вычислить практическое (по результатам титриметрических испытаний) содержание аскорбиновой кислоты (витамина С) в исследуемых продуктах питания.

SOFT/HARD SKILLS (Приобретаемые умения)

1. Понимать сущность и значимость профессии, проявлять интерес;

2. Осуществлять поиски использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных заданий;

3. Работать в команде эффективно, общаться с коллегами, руководством.

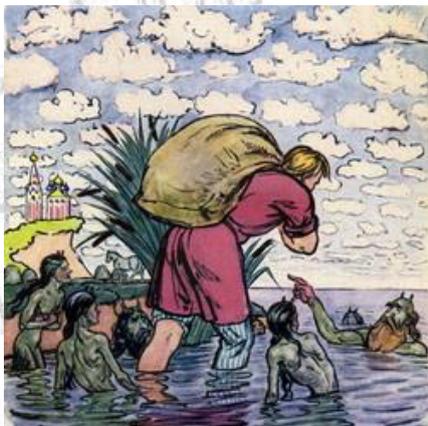
4. Действовать логически и систематически, соблюдая санитарно-гигиенические требования, нормы охраны труда при проведении химических испытаний.

5. Определять оптимальные средства и методы анализа, природных и промышленных материалов, пищевых продуктов, лекарственных средств.

6. Составлять протокол испытаний представленных образцов для анализа.

7. Сопоставлять полученные результаты испытаний образцов их (если возможно) с требованиями соответствующих нормативных документов на данную продукцию/материал.

Игры и упражнения для группы Деловая игра "Балда и черти"



Цель: Провести переговоры, чтобы решение удовлетворяло всех.

Условия: 2 команды, Черти и Балда.

У вас будет время, чтобы подготовиться и выставить своего кандидата на переговоры.

В процессе можно брать тайм – аут и менять активных игроков.

Пошел поп на базар, встретил там Балду. И говорит ему: «Слушай Балда, я тут уезжаю в отпуск, и поэтому передаю тебе часть полномочий».

И назначил его управляющим своей фирмы. Балда получил задание взимать арендную плату с должников чертей.

Известно, что болото сдано в аренду чертям по договору на 5 лет.

2 года черти платили исправно, а 3 года накопился долг. Срок погашения истекает через 7 дней.

С Канар, от Попа пришел e-mail, с указанием о погашении задолженности по арендной плате. В противном случае их окропят святой водой, а для них это смерти подобно и выселят. И тогда не миновать им родового позора.

Балду устраивает сотрудничество с попом, ведь с каждого договора он имеет 10%.

Черти платят подушно (с количества душ).

Пять лет назад чертей было 8. Известно, что черти плодятся с интервалом 2-2,5 месяца, достигают половой зрелости через 1 месяц.

Черти очень богаты, у них несметные сокровища, они могут заплатить. Но если их сосчитать, то они перемрут.

И ещё, - по закону, клан чертей, высленных из болота перестает существовать.

ИНСТРУКЦИЯ ЧЕРТЯМ

Вы живете на болоте 5 лет, обещали платить Попу по одному мешку золота за каждую чертячью душу в год. Когда вы поселились на этом болоте пять лет назад, вас было 10. Как вы размножились и сколько вас сейчас, никто не знает, кроме вас самих, но вас не меньше, чем 37. Вы должны отдать за первый год 10 мешков и за все последующие столько, сколько вас было в том году (для определенности можно чертенят моложе одного года не учитывать). Вы сами должны решить, сколько вас было в каждом году на самом деле и что вы скажете Балде. Золото для вас все равно что мусор, вы могли бы дать его сколько угодно, но давать больше, чем должны по договору, не хотите – боитесь, что тогда люди испортятся и потребуют неизвестно чего. Главная ценность для вас – ваше болото, если придется уйти с него – это хуже смерти. Вы хотите мирно договориться, отдать все, что должны, и по возможности продлить договор на 5 лет. Недавно по болотам прошел слух, что вышла новая санитарная норма – не более 18 чертей на одно болото. Вас это сильно беспокоит.

ИНСТРУКЦИЯ БАЛДЕ

Вы – честный Балда, себе в карман не работаете, заботитесь об интересах Попа. Вам известно, что 5 лет назад на болоте поселилось 10 чертей, а сколько их сейчас – не знает никто (может 5, а может 500). Вам нужно выяснить это как можно точнее, желательно по годам, и сполна собрать оброк. Договор с чертями очень выгоден Попу, он просил не обижать чертей, чтобы они не ушли с болота, как это произошло у соседского Попа, и по возможности продлить договор еще на 5 лет на тех же условиях или более выгодных. Чем больше чертей, тем лучше Попу. У Попа есть в запасе еще 2 болота, он хочет их тоже заселить. Предложите части чертей переселиться.

УПРАЖНЕНИЕ "ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПРОБЛЕМА"

Источник книга К.Фопеля "Создание команды"

Время: 30 минут (в зависимости от количества групп, может увеличиться время на презентации)

Реквизит: листы А4 для записей

То, каким способом мы понимаем структуру проблемы, определяет, какую стратегию решения мы выберем и насколько легко мы вообще найдем это решение. В этом эксперименте участникам предлагается непонятный ряд чисел, и поскольку речь идет о числах, подавляющее большинство упрямо пытается определить эту проблему как математическую. Но именно ее как раз и нельзя решить при помощи такой постановки вопроса, потому что численного решения просто нет. Это лингвистическая проблема, и ответ на вопрос лежит в структуре алфавита. Заранее приготовьтесь к тому, что упражнение будет для участников сложным. Как правило, только один человек из двадцати находит правильный ответ за 20 минут.

Ход выполнения:

1. Группа объединяется в команды по четыре-пять человек. Желательно, чтобы во всех командах было приблизительно одинаковое количество математиков и гуманитариев. Первые склонны к математическому, логическому мышлению, вторые же пытаются решать проблемы творческим, нестандартным способом. Этим намеком вы подсказываете командам возможное решение задачи.
2. Напишите этот цифровой ряд на доске: **8 2 9 0 1 5 7 3 4 6**
3. Команды берут бумагу и карандаш. Они должны ответить на вопрос: по какому критерию был выстроен этот цифровой ряд? Уверьте группу в том, что это вовсе не Ваш телефонный номер и не код Вашей кредитной карты. У команд есть 15 минут, чтобы найти ответ на вопрос.
4. Если команда быстро нашла решение, пусть она построит свой цифровой ряд, исходя из определенных логических посылок.
5. Команды сходятся вместе и представляют всем результаты труда, рассказывая о ходе своего мышления.

Ответ

Цифры в загадочном ряду на самом деле выстроены таким образом: первые буквы названия цифр расположены в алфавитном порядке.

УПРАЖНЕНИЕ "ЗАГАДКА ЭЙНШТЕЙНА"

Упражнение на командообразование.

В группах по 3-5 человек даём загадку на время (**25 минут**)

А потом сравниваем результаты с правильным ответом.

Проводим настрой: "Что мне было важно в работе в этой команде над этой загадкой? Какие у меня наблюдения по нашему командному взаимодействию?"

Материалы: Бланки с утверждениями

Инструкция: "Вам нужно разгадать загадку Эйнштейна, у каждого из вас есть утверждения, проанализировав все данные, вы сможете найти ответ"

1. На улице стоят пять домов.
2. Англичанин живёт в красном доме.
3. У испанца есть собака.
4. В зелёном доме пьют кофе.
5. Украинец пьёт чай.
6. Зелёный дом стоит сразу справа от белого дома.
7. Тот, кто курит Казбек, разводит улиток.
8. В жёлтом доме курят Трубку.
9. В центральном доме пьют молоко.

10. Норвежец живёт в первом доме.
11. Сосед того, кто курит Беломорканал, держит лису.
12. В доме по соседству с тем, в котором держат лошадь, курят Трубку.
13. Тот, кто курит Дукат, пьёт апельсиновый сок.
14. Японец курит Ленинград.
15. Норвежец живёт рядом с синим домом.

Кто пьёт воду? Кто держит зебру?

В целях ясности следует добавить:

- 1) каждый из пяти домов окрашен в свой цвет
- 2) их жители — разных национальностей
- 3) каждый житель владеет разными животными, пьет разные напитки и курит разные марки сигарет.

Еще одно замечание: в утверждении 6, *справа* означает справа относительно *Вас*.

Ответ:

Дом	1	2	3	4	5
Цвет	желтый	синий	красный	белый	зеленый
Национальность	норвежец	украинец	англичанин	испанец	японец
Напиток	вода	чай	молоко	сок	кофе
Сигареты	трубка	Беломорканал	Казбек	Дукат	Ленинград
Животное	лиса	лошадь	улитки	собака	зебра

ГРУППОВАЯ ДИСКУССИЯ "УГОН САМОЛЕТА"

ЦЕЛЬ:

- помочь участникам группы осознать необходимость обоснования и структурирования совместной деятельности;
- создать условия для осознания эффективных моделей принятия группового решения;
- способствовать развитию коммуникативных навыков участников.

Время:

Игра заканчивается, когда группа дает аргументированный ответ (называет имя угонщика).

Чаще всего, игра длится около 45 мин.

Необходимые материалы:

- 17 карточек с информацией;
- лист формата А1 (для сбора общей информации);
- маркеры.

Описание методики:

Участникам игры раздается 17 карточек, каждая из которых содержит определенную информацию. Если участников игры меньше, то некоторым могут быть даны две карточки.

Далее ведущий зачитывает группе следующую информацию: “Самолет вылетел по маршруту Гавайи-Сингапур и был захвачен угонщиком. У вас на руках имеется информация об угоне самолета, которой располагает полиция. Ваша задача найти угонщика по этой информации”.

Во время игры участникам не разрешается обмениваться карточками или складывать их в одном месте. Карточка должна постоянно находиться в руках того, кто ее получил.

Надписи на карточках:

- Через два дня после угона самолета полицейские Фани обнаружили пять американок, которые были несколько похожи на описание угонщиц.
- Самолет угнан 14 августа вечером.

- Беттина Бенг разыскивается в США, потому что она продала 50 граммов наркотиков.
 - Девушка, которая влюбилась в жителя острова Фани, имеет собаку, похожую на смесь овчарки и колли, по имени Роберт.
 - Анна Диркс влюбилась в жителя острова Фани.
 - Анни Меркуль очень интересуется религиозными праздниками острова Фани.
 - Полиция сообщает, что месяц назад молодая женщина приплыла на парусной лодке на остров и привезла большую, странно выглядящую собаку. Лодка приплыла на остров из Сан+Франциско.
 - У угонщицы светло-коричневые волосы и голубые глаза.
 - Сестра девушки, которая работает в Службе помощи развивающимся странам, и ее секретарша приплыли в лодке на остров с Филиппин.
 - Лиза Ланге, археолог, убеждена, что человеческая жизнь впервые возникла на острове Фани, и она хочет найти доказательства этому.
 - Метхильд Малер — секретарша Беттины Бенг.
 - Угонщица сбежала из психиатрической больницы США.
 - Пилоту приказали лететь через остров Фани, где угонщица в середине ночи спрыгнула с парашютом из самолета.
 - У археолога черные волосы и карие глаза.
 - Министерство иностранных дел послало сестру Беттины Бенг на Фани, и она там живет уже год.
 - Метхильд Малер приехала первый раз на остров 16 августа.
 - Когда полиция нашла Лизу Ланге, она отцепляла парашют от дерева.
- Ответ:** угонщица самолета — Анни Меркуль, аргумент — отсутствие алиби.

РАЗМИНКА "СЛОН"

Цель: командообразование, умение вместе работать и слышать друг друга.

Материалы: инструкции по количеству участников, ватман, маркеры

Время: 10-15 минут

Инструкция:

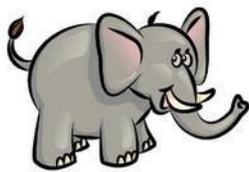
«Сейчас вы должны нарисовать слона. Каким он должен быть написано в инструкции, которую мы разрезали и каждому из вас достанется только часть этой инструкции. Вы должны нарисовать слона в соответствии с

этой инструкцией, сложность заключается в том, что вам запрещается разговаривать, показывать друг другу инструкции и писать словами своё задание.

Вы можете задавать вопросы до получения инструкции».

Количество участников равно количеству кусочков инструкции (если участников 6, то 6 кусочков инструкции, остальные не используются)

1. Процессом руководите ВЫ
2. Хобот у слона должен быть коротким
3. Хобот должен смотреть вверх
4. Одна нога должна быть зелёного цвета
5. Хобот рисуете ВЫ
6. ВЫ рисуете слона
7. У слона должен быть 1 бивень
8. Бивень рисуете ВЫ
9. Передняя нога у слона должна быть поднята
10. Слон должен быть красного цвета
11. Слон держит в хоботе корзину цветов
12. Слон стоит на цирковой арене
13. Цветы рисует преподаватель



УПРАЖНЕНИЕ «КРАЖА» — ВАРИАЦИИ ЗАГАДОК ЭЙНШТЕЙНА.

Можно объединить группу в 2 микрогруппы по 5 человек, кто быстрее сделает задание.

Время: 40 минут (группа из 6 человек)

Цель: придумать такой способ взаимодействия, при котором можно получить ответ, не складывая полоски бумаги вместе, командообразование.

Даже если участники не получили правильный ответ, игра дает преподавателю много материала о поведении участников — был ли лидер в группе? распределялись ли роли? кто генерировал идеи? как осуществлялся контроль за временем? как поддерживался моральный дух в команде? сдалась ли группа перед сложной задачей или наоборот это ее вдохновило на победу?

Инструкция: Сейчас я вам раздам по несколько полосок бумаги. Это части одного преступления. Вы должны разгадать его, пользуясь следующими правилами: полоски бумаги с текстом нельзя показывать друг другу и складывать вместе.

Преступление раскрыто, если вы разгадали:

Кто, Когда, Где и что.

Карточки задания:

И.П. Степанов крайне интересовался кольцом жены А.В. Петрова.

Анна ушла примерно в одно время с А.В. Петровым

Клуб был украшен полотнами Артисимиссимо.

В конце вечера во дворе соседней было четыре собаки.

Жена А.В. Петрова постоянно теряла свои вещи.

П.П. Чижиков ушел на 20 минут позже А.В. Петрова.

Диана заметила картины только перед уходом в 21:45.

Петров ушел вместе со своей женой.

Жена Петрова провела большую часть вечера с П.П. Чижиковым в тихом углу помещения.

Диана ушла вместе с Михаилом Юрьевичем.

Надя заметила, что картины, которые произвели на нее глубокое впечатление, не висели там, где висели в начале вечера.

Алена пришла на вечер со своей собакой.

У соседней было три собаки.

А.В. Петров — антиквар и большой знаток искусства.

А.С. Станкевич сказал, что хотел бы что-то сделать на благо этих прекрасных полотен.

Картины итальянских художников 16 века ценятся высоко.

Артисимиссимо — итальянский художник 16 века.

Надя восхищалась полотнами Артисимиссимо сразу после прихода.

Надя ушла в 22:00.

П.П. Чижиков — клептоман.

Картины Артисимиссимо были миниатюрные.

А.В. Петров ни на минуту не оставлял свой саквояж.

И.П. Степанов весь вечер танцевал с Дианой.

Дочь Петрова увидела картины только перед уходом.

Михаил Юрьевич — вор драгоценных камней.

Анна не могла найти того, что взяла с собой на праздничный вечер.

В клубе был большой осенний праздник.

Перед уходом Надя заметила, что что-то блестит в темном углу комнаты.

А.В. Петров нуждался в деньгах, поскольку дела шли плохо.

Жена Петрова не могла найти свое кольцо с большим рубином.

Петровы ушли в 21:30.

А.С. Станкевич очень богатый человек.

Анна и А.С. Станкевич ушли вместе.

Правильный ответ:

Что украли? — Картину.

Кем было украдено? — Чижиковым.

Когда было украдено? — В 21:50.

Почему было украдено? — Потому что клептоман.

Деловые командные игры
Профориентационная игра «Ноу-хау»

Цель: повышение уровня информированности обучающихся об основах построения образовательно-профессионального маршрута, сформированности профессионального самоопределения.

Задачи:

1. Закрепить знания об аспектах профессионального самоопределения.
2. Способствовать развитию интеллектуальных, творческих способностей обучающихся.
3. Содействовать формированию гражданской позиции в отношении профессионального выбора. Категория участников: обучающиеся 8-9х классов общеобразовательных учреждений.

Оборудование: цветные дорожки (красная, желтая, зеленая), бланки для рефлексии, в соответствии с количеством участников, награды для победителей.

Ход игры.

Вступительное слово ведущего: «Добрый день уважаемые строители образовательного маршрута! Сегодня вам предстоит проверить, насколько ваши знания способствуют формированию профессионального самоопределения, осознанного выбора профессии.

Предлагаем принять участие в профориентационной игре «Ноу-хау».

Игра состоит из трех агонов. Агон – в переводе с греческого «αγων», борьба, состязание (словесный спор, столкновение мнений) - композиционный элемент древнеаттической комедии. Агон имеет свое название и содержание. Участниками агонов можно стать, отгадав загадки, предложенные ведущим. Тот, кто дал правильный вариант ответа, имеет право выбирать цвет дорожки, по которой он будет «шагать», демонстрируя свою эрудицию в построении образовательного маршрута.

Правила «движения по дорожке»:

красная дорожка - самая короткая, включающая один вопрос, но на ней нельзя ошибаться.

Желтая - можно ошибаться один раз, но на ней нужно ответить на два вопроса.

Зеленая дорожка - самая длинная, но на ней можно ошибаться два раза, так как она содержит три вопроса.

И помните: «Слабым быть легко, но сильный всегда выигрывает!».

Итак, объявляется первый агон «Сферы деятельности».

Для определения участников данного агона предлагаются отборочные загадки.

Загадки:

1. Перевести дословно слово «Ноу-хау».
Ответ: «знаю как».
2. Противоборство с другими людьми или между группами людей, добивающимися одних и тех же целей, интересов. Ответ: конкуренция.
3. Способность человека без логического продумывания находить правильное решение проблемы. Ответ: интуиция.

Выбор дорожек. Начало соревнования.

Вопрос к игроку на красной дорожке:

1. Эта сфера деятельности предполагает высокий уровень знаний предметов химии и биологии, обучение по химико-биологическому профилю, в дальнейшем работа с людьми. О какой сфере деятельности идет речь? Ответ: педагогика, медицина.

Вопросы игроку на желтой дорожке:

1. Какая из сфер деятельности требует от специалиста аналитического склада ума, углубленных знаний по математике? Ответ: экономика.

2. Специалисты этой сферы занимаются разработкой и техническим обслуживанием, ремонтом и настройкой компьютеров, периферийных устройств и автоматизированных систем, созданием программного обеспечения для конкретной предметной области. О какой сфере деятельности идет речь? Ответ: сфера информационных технологий.

Вопросы игроку на зеленой дорожке:

1. Какие сферы деятельности предполагают изучение жизни животных, растений и микроорганизмов? Ответ: животноводство и сельское хозяйство.

2. Специалисты данной сферы изучают и исследуют межъязыковую коммуникацию, образование культур, языка и литературы в их современном состоянии и историческом развитии. О какой сфере деятельности идет речь? Ответ: филология.

3. Какая из сфер деятельности характеризуется следующими областями применения знаний: пресс - центры, газеты, журналы, радио, телевидение? Ответ: журналистика.

Определяется победитель первого агона.

Объявляется второй агон, который называется «Рабочие профессии».

Отборочные загадки:

1. Выпускник вуза, освоивший программу базового высшего образования. Ответ: бакалавр.

2. Папка индивидуальных учебных достижений, накопленных в период обучения. Ответ: портфолио.

3. Процесс и результат выбора человеком собственной позиции, целей и средств самоосуществления в конкретных обстоятельствах жизни. Ответ: самоопределение.

Участник, который дал правильный вариант ответа, получает право выбора дорожки.

Вопрос к игроку на красной дорожке:

В какой из профессий осуществляется техническое обслуживание, ремонт и испытание торгового и холодильного оборудования предприятий торговли, общественного питания, торговых баз; проводится капитальный ремонт, наладка механических, электрических частей оборудования, поточно-механизированных линий; монтаж и демонтаж торговых аппаратов, автоматов и полуавтоматов, машин для обработки пищевых продуктов, холодильных машин, электротеплового торгово-технологического оборудования; выполняются слесарные работы, сварка, пайка различных соединений оборудования, работающих под давлением? Ответ: электромеханик по торговому и холодильному оборудованию.

Вопросы второму игроку на желтой дорожке:

1. В какой сфере профессиональной деятельности работает человек, который осуществляет техническую эксплуатацию и ремонт горных машин и оборудования при добыче полезных ископаемых, выполняет комплекс работ, связанных с очистной выемкой полезных ископаемых и проведением выработок различного назначения, уборкой, погрузкой и доставкой горной массы, возведением временной и постоянной крепи? Ответ: горнорабочий на подземных работах.

2. Какой специалист осуществляет работы по закупке товарно-материальных ценностей, сельскохозяйственной продукции; работы по представлению и продвижению товаров, услуг, коммерческих идей, выполняет комплекс мер, направленных на содействие их реализации или достижение других маркетинговых задач? Ответ: агент по снабжению, закупке, рекламный агент.

Вопросы игроку на зеленой дорожке:

1. Специалист работает на компрессорных и газораспределительных, насосных станциях, расположенных на магистральных трубопроводах и их ответвлениях; обслуживает компрессорные установки, насосные станции по перекачке нефти и нефтепродуктов, воды и т.п.; готовит к пуску и остановке, поддерживает заданный технологический режим, следит за их работой с помощью контрольно-измерительных приборов, средств автоматики, систем сигнализации, защиты и блокировки, производит профилактический осмотр, определяет

причины неисправности и устраняет их. Определите, о какой профессии идет речь? Ответ: машинист технологических насосов и компрессоров.

2. Специалист ведёт приём, обработку, отправку, выдачу посылок и ценных писем, бандеролей, телеграмм, переводов и другой корреспонденции; принимает и обрабатывает заказы на междугородние переговоры; принимает подписку на периодическую печать, плату за телефон, радио, коммунальные услуги. Выдаёт почтальонам корреспонденцию, переводы и осуществляет контроль над их своевременной доставкой; выписывает и рассылает счета клиентам за услуги связи, предоставляемые в кредит. Определите, о какой из профессий идет речь? Ответ: оператор связи.

3. В какой сфере профессиональной деятельности работает человек, который производит кладку стен, бутовых и блочных фундаментов, колодцев, колонн и арок, заделку «пустот» новым кирпичом и др.; производит монтаж в каменных зданиях железобетонных балок, плит, перекрытий и других сборных элементов; разбирает кирпичные своды всех видов; производит замену кирпичных и бутовых фундаментов в зданиях и т.д.? Ответ: каменщик. Объявляется победитель второго агона «Рабочие профессии».

Агон третий «Маршрут профессионального образования» посвящен рынку образовательных услуг.

Отборочные загадки:

1. Положение человека в системе социальных и профессиональных отношений, определяющих его права, обязанности и привилегии. Ответ: статус.

2. Форма подготовки научных работников в высших учебных заведениях и научно-исследовательских организациях. Итогом обучения является защита кандидатской диссертации. Ответ: аспирантура.

3. Свидетельство об окончании высшего или среднего профессионального учебного заведения и присвоении соответствующей квалификации или о присвоении ученой степени. Ответ: диплом.

Вопрос к игроку на красной дорожке:

1. Назвать образовательные уровни. Ответ: основное общее образование, среднее полное общее образование, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование, высшее профессиональное образование, послевузовское профессиональное образование.

Вопросы к игроку на желтой дорожке:

1. Назвать учреждения начального профессионального образования. Ответ: профессиональные училища, профессиональные лица.

2. Назвать формы получения образования. Ответ: очная, заочная, очно - заочная, дистанционная, экстернат.

Вопросы к игроку на зеленой дорожке:

1. Назвать учреждения среднего профессионального образования. Ответ: техникумы, колледжи.

2. Назвать основные учреждения послевузовского профессионального образования. Ответ: аспирантура, докторантура, ординатура, адъюнктура.

3. Какая форма обучения предполагает посещение краткого курса установочных лекций без отрыва от производства, распространенная в системе высшего и среднего профессионального образования? Ответ: заочная форма.

Определяется победитель третьего агона. Дополнительные вопросы для определения победителя агона.

Первый агон «Сферы деятельности»:

1. Назвать сферу деятельности, которая предполагает знание законов, кодексов, конституционного права, развитых коммуникативных способностей. Ответ: юриспруденция.

2. В этой сферы деятельности специалисты работают с техническими объектами, связанными с передвижением и сообщением. Ответ: транспорт.

3. Специалисты этой сферы деятельности работают в молекулярной медицине, на биофармацевтических производствах и в других отраслях. Целью их научных разработок являются, например, создание новых источников питания или электронных схем, основанных на живых организмах. Ответ: биотехнология.

Второй агон «Рабочие профессии»:

1. Какой специалист работает в системе бытового обслуживания, устанавливает и настраивает телевизоры; разбирает, собирает и чистит видео-радио-телеаппаратуру (телевизоры, радиоприёмники, видеотехнику и др.); выявляет и устраняет дефекты; модернизирует узлы и блоки? Ответ: радиомеханик.

2. Назовите специалиста, который работает в горнодобывающей промышленности, выполняет работы по демонтажу, ремонту, монтажу, наладке и техническому обслуживанию электрической и механической части горных машин, аппаратуры, оборудования воздушных линий электропередач, применяемых в шахтах, рудниках, карьерах, угольных разрезах, на обогатительных фабриках. Ответ: ремонтник горного оборудования.

3. Какой специалист выполняет технические функции и поручения руководителя, контролирует их выполнение, применяет эффективные методы работы с посетителями и документами, систематизирует доку- 14 менты по степени их важности, ведёт телефонные переговоры, участвует в подготовке заседаний и совещаний, подготавливает проекты писем и документов, умеет работать на компьютере и с оргтехникой? Ответ: секретарь-референт.

Третий агон «Маршрут профессионального образования»:

1. Как называется система образовательных услуг, предлагаемых образовательными учреждениями населению на определенной территории? Ответ: рынок образовательных услуг.

2. Какая форма обучения предполагает ежедневное посещение образовательного учреждения, занятия, выполнение домашнего задания? Ключевые слова: преподаватель, аудитория, пара. Ответ: очная форма.

3. Назовите форму самообразования по программе определенного учебного заведения, где осуществляется прохождение курса без формального зачисления в состав студентов и без регулярного посещения занятий. Ответ: экстернат. Награждение победителей. Рефлексия. Участникам раздаются бланки для рефлексии, и предлагается их заполнить (таблица 2).

Таблица 2 Бланк обратной связи Новая информация «+» Думал (а) иначе «-» Интересно обсудить «!» Подведение итогов.

Игра «Ноу-хау» дает возможность выявить уровень информированности обучающихся об основах построения образовательн-опрофессионального маршрута и повысить его, активизировать интерес к миру рабочих профессий, содействовать осознанному выбору будущей профессии.

Рекомендации по проведению игры: педагогу необходимо обратить внимание на создание психологически безопасной атмосферы, актуализацию творческого потенциала участников и сплочение группы благодаря упражнениям, творческим заданиям, предваряющим проведение данной игры («разогрев»).

Проориентационная игра «Примерка» профессиональной роли»

О. А. Роут, А. А. Ардакова

Цель: информирование старшеклассников о профессиях и специальностях типа «человек-художественный образ».

Задачи:

1. Способствовать формированию представлений о профессиях и специальностях.
2. Развивать профессионально важные качества посредством практической деятельности.
3. Воспитывать ответственность за профессиональный выбор. Категория участников: обучающиеся 8-9 классов общеобразовательных учреждений.

Оборудование: 4 стола и стулья, раздаточный материал для команд парикмахеров: лак, заколки, расческа, шпильки и т.д.; для специалистов по рекламе: ручка, бумага, фломастеры; для стилистов: вырезанные из журналов иллюстрации, клей, ножницы, ватман, фломастеры.

Описание игры: игра рассчитана на работу с классом, оптимальное количество участников 12 – 16 человек.

Этапы проведения игры.

Подготовительный этап. Педагогу рекомендуется заранее провести профориентационное занятие для ознакомления старшеклассников с «Формулой выбора профессии» и ее анализа. Основной этап. Педагог выступает в роли директора салона красоты «Афродита», которому требуются новые кадры. Он приглашает обучающихся принять участие в кастинге на следующие вакансии: стилист, парикмахер, специалист по рекламе.

Ведущий предлагает выполнить мини-задание: определить, какими профессионально важными качествами должны обладать представители данных профессий. Выбираются желающие на предоставленные вакансии. В процессе знакомства ведущий просит каждого претендента назвать свое имя, возраст, три положительных качества и одно отрицательное, выполнить экспресс-задание.

Претенденту на вакансию стилиста предлагается назвать составляющие имиджа, специалисту по рекламе - подобрать рифму к словам, парикмахеру - перечислить его орудия труда.

После того, как все претендующие на вакансии, были приняты на работу, ведущий приглашает остальных желающих участвовать в работе салона красоты «Афродита» (участники самостоятельно осуществляют выбор специалиста для взаимодействия в ходе игры).

Участники объединяются в группы по 5-6 человек во главе со специалистом.

Директор предлагает выполнить задания микрогруппам: - группа стилистов – работает над созданием имиджа современной бизнес-леди или босс-леди, используя коллаж; - группа парикмахеров – создает экспресс-прическу; - группа специалистов по рекламе – работает над созданием рекламы салона «Афродита», используя креативный подход (рисунок, стихотворение, песня, пантомима и т.д.).

Группам дается 15 минут для подготовки проектов. Далее проводится их презентация: в течение 5 минут каждая группа представляет свой проект к защите, отвечает на вопросы участников. Определяют наиболее интересный, содержательный проект.

Подведение итогов игры. Участники отвечают на вопросы:

«Как претендент на вакансию презентовал себя работодателю, с помощью каких методов и приемов? Каков уровень выполнения экспрессзадания?»

«Какие открытия вы сделали для себя о мире профессий, что нового узнали?»

Пример проведения профориентационной игры «Примерка» профессиональной роли».

Директор салона «Афродита»: «В современных экономических условиях у потребителя есть большой выбор, и чтобы помочь ему разобраться в обилии товаров, услуг появляются новые специалисты, которые, достигая высот профессионализма, оправдывают необходимость существования своей профессии. К ним относятся: стилисты, менеджеры, мерчендайзеры, специалисты по рекламе и др.

Сегодня у вас есть возможность «примерить на себя» некоторые профессиональные роли. Предлагаем вам принять участие в профориентационной игре «Примерка» профессиональной роли».

Давайте познакомимся. Я - директор салона красоты «Афродита». Наша компания уже пять лет занимается созданием стильных причесок, эксклюзивных костюмов для людей разной возрастной категории и статуса.

Для повышения эффективности деятельности салона мы решили открыть дополнительные вакансии: стилиста, парикмахера и специалиста по рекламе.

Объявляется кастинг на перечисленные вакансии. Познакомьтесь с требованиями к деятельности в сфере данных профессий. Вакансия стилиста. Стилист должен быть творческим человеком, уметь создать имидж не только себе, но и всем клиентам салона.

Назовите профессионально важные качества и медицинские противопоказания, соответствующие представителям данной профессии.

В каких образовательных учреждениях можно получить профессию стилист?

Кто претендует на вакансию стилиста?

Предлагаю назвать свое имя, возраст, три положительных личностных качества и одно отрицательное. Выполните экспресс-задание: назовите составляющие имиджа.

Спасибо!

Мы принимаем Вас для работы в нашем салоне. Одна из вакансий нашего салона - специалист по рекламе, для получения которой необходимо обладать творческим подходом в деятельности, коммуникабельностью. Представьтесь: назовите свое имя, возраст, три положительных личностных качества и одно отрицательное.

Назовите профессионально важные качества представителей профессии специалист по рекламе, медицинские противопоказания по отношению к ней. Где её можно получить? Выполните экспресс-задание: подберите рифму к слову «красота». Спасибо, вы приняты на работу.

Директор знакомится с претендентом: назовите свое имя, возраст, три положительных личностных качества и одно отрицательное. Все хотят быть красивыми. А какая красота без прически? На наш взгляд, профессия парикмахер очень востребована.

Назовите профессионально важные качества и медицинские противопоказания данной профессии. В каких учреждениях профессионального образования можно получить данную профессию? 18 Выполните экспресс-задание: назовите орудия труда парикмахера.

Спасибо, вы приняты на работу в наш салон. Итак, мы познакомились с вновь принятыми специалистами нашего салона.

Приглашаем гостей к участию в работе салона красоты «Афродита», определитесь - с каким специалистом вы хотите сотрудничать.

Объединитесь в группы по 5-6 человека во главе со специалистом.

Распределение на микрогруппы.

Всем группам дается 15 минут для того чтобы подготовиться и презентовать проекты, регламент презентации – 5 минут.

Задания для групп:

- группе стилистов предлагается создать имидж современной бизнес-леди или босс-леди;

- группе парикмахеров предлагается создать экспресс-прическу;

- группе специалистов по рекламе предлагается создать рекламу салона «Афродита», проявив свое творчество (рисунок, стихотворение, песня, пантомима).

Подготовка проектов и выступление групп.

Подведение итогов. Определение победителя.

В качестве рефлексии участникам предлагается ответить на вопросы:

1. Что вызвало наибольший интерес в ходе игры?
2. Удалось ли реализовать себя в выбранной роли?
3. С какими трудностями вы столкнулись?
4. Чему новому вы научились?

Профориентационная игра «Примерка» профессиональной роли»

позволяет сформировать у обучающихся представление о профессиях и специальностях в сфере «человек - художественный образ», осознать важность проявления самостоятельности при выборе профессии с учетом интересов и склонностей.

Профориентационная игра «Найди себя в мире профессий»

Е. В. Понамарева, И.А. Килина

Цель игры: расширение представлений о мире профессий, развитие умения работать в группе. Категория участников: лицеисты детских домов 12-14 лет.

Количество команд:

2-5 команд по 3-5 человек в команде.

Время проведения игры 30-40 минут

Оборудование: справочная литература по различным отраслям знаний, газеты с объявлениями о работе, бланки к заданиям, маркеры, ручки, листы чистой бумаги, комплект заданий с бланками ответов, оценочные листы и правильные ответы, ручки; грамоты, подарки для награждения команд.

Место проведения: игра может проводиться в библиотеке, актовом зале или других помещениях при соответствующем оснащении. В помещении необходимо расставить столы (по 1 на команду) таким образом, чтобы командам было удобно работать за ними, перемещаться по помещению.

На каждом столе – листы бумаги, маркеры, ручки.

Если игра проводится не в библиотеке, то в помещении нужно разместить справочники, энциклопедии, словари и другие необходимые материалы так, чтобы командам было удобно ими пользоваться.

Жюри: достаточно 3-х человек. Один из них оценивает выполнение заданий, другой – подводит общий итог игры, третий – проводит награждение. При оценивании учитываются качество выполнения заданий, правильность использования терминов, скорость выполнения, соответствие требованиям заданий. Жюри предоставляется комплект заданий с бланками ответов, оценочные листы и правильные ответы, ручки.

Ведущие игры: вести игру может воспитатель, педагог, ответственный за профессиональную ориентацию лицеистов, педагог-психолог, библиотекарь или социальный педагог.

Задания для команд: организаторы игры заранее подготавливают бланки с заданиями и вопросами для команд. При этом необходимо учитывать конкретные условия учреждения: наличие справочной литературы, возможность поиска информации в Internet, оснащение учебных мастерских и др. Задания могут быть одинаковыми для всех команд, или разными, но равноценными.

Результаты игры: после окончания игры, необходимо провести ее анализ: с какими заданиями лицеисты справляются легко, в чем испытали затруднения. Это поможет скорректировать дальнейшую работу с детьми.

Ход игры.

Ведущий приветствует участников игры, осуществляет постановку цели, представляет жюри.

Первое задание теоретическое: «Федот, да не тот».

Команды получают бланк с названиями профессий, специальностей. Используя справочную литературу, нужно записать, чем занимаются представители этих профессий.

Примеры заданий для команд представлены в таблице 3.

Напишите, чем занимаются представители этих профессий?

1 команда: Актуарий - _____ Дизайнер интерьера - _____
Ландшафтный дизайнер - _____ Web-дизайнер - _____

2 команда: Медиабайер - _____ Программист роботов - _____ Web-программист - _____ Программист 1С - _____

Второе задание творческое: «Где родился, там и пригодился».

Каждая команда получает газету с объявлениями о работе. Нужно выбрать одну из наиболее востребованных вакансий, и, пользуясь справочниками и собственными представлениями, представить требуемого специалиста.

План рассказа о специалисте:

1. Название профессии, специальности.
2. Где требуются такие специалисты?
3. Что они делают?
4. В каких условиях работают?
5. Что должен знать и уметь специалист?
6. Предполагаемая зарплата?

Третье задание практическое: «Дело мастера боится».

Команде нужно выполнить практическую работу, и рассказать, специалистам каких профессий необходимы такие практические навыки.

Примеры практических заданий для команд:

- сервировать стол к завтраку;
- собрать электрическую цепь по схеме;
- из элементов конструктора собрать модель по эскизу.

Подведение итогов: жюри подводит итоги, и затем награждает победителей.

В ходе обсуждения итогов профориентационной игры участники отвечают на следующие вопросы:

«Что нового узнали о мире профессий?»

С какими трудностями столкнулись при выполнении заданий?»

Что способствовало их быстрому, качественному выполнению?»

Какие умения, навыки, используемые в ходе выполнения заданий, будут востребованы при освоении выбранной будущей профессии?»

Профориентационная игра «Каждый выбирает для себя»

Н. В. Доброногова, Е. И. Клычкова

КВН «Каждый выбирает для себя!» - активизирующая профориентационная игра, направленная на формирование осознанного профессионального выбора, развитие познавательных и творческих способностей обучающихся.

Цель: информирование обучающихся о профессиях и возможностях получения профессионального образования.

Задачи:

1. Повысить уровень информированности обучающихся о мире профессий, об учреждениях профессионального образования.

2. Способствовать раскрытию интеллектуального и творческого потенциала обучающихся. Категория участников: обучающиеся 7-9х классов.

Количество команд: 4-5. Количество участников команды: 10 человек.

Организаторы мероприятия: образовательное учреждение.

Время проведения: 1,5 – 2 часа.

Оборудование: - техническое оснащение: микрофоны – 6 шт., музыкальные записи на дисках, флэшкартах, 2 проектора, мультимедийная установка; - бланки для жюри с критериями оценки, ручки, грамоты, призы для награждения команд и болельщиков; - бланки с вопросами и вариантами ответов для капитанов команд.

Проведение КВНа включает 2 этапа: подготовительный и основной.

Подготовительный этап. На подготовительном этапе определяется дата, время и место проведения КВНа, максимальное количество участников, формируются команды, выбирается ведущий, определяется состав жюри, проводится жеребьевка последовательности выступлений участников, оформляется помещение (размещаются указатели).

За месяц до начала КВНа команды получают домашнее задание на темы: «История возникновения профессии» (подготовка презентации о профессии), «Мы выбираем профессию» (музыкальное задание).

Команды представляют по одной профессии в каждом домашнем задании.
Основной этап.

Профориентационный КВН открывает ведущий, который представляет участников команд, членов жюри, представляет тему, связанную с миром профессий.

Первое задание «Визитная карточка».

Ведущий поочередно приглашает команды на сцену.

В течение 2-3 минут каждая команда представляет себя: название команды, эмблема, девиз, приветствие. Название команды и девиз должны соответствовать тематике КВНа.

Второе задание «История возникновения профессии».

Ведущий объявляет, что в течение пяти минут каждая команда представляет одну из двух ранее выбранных профессий в виде слайдовой презентации.

Третье задание «Конкурс капитанов». Ведущий объявляет конкурс капитанов. Капитаны должны ответить на вопросы, выбрав один вариант ответа из четырех предложенных. Каждый должен ответить на три вопроса. В случае если кто-либо из капитанов отвечает неправильно или не знает ответа, то другие капитаны имеют право ответить на данный вопрос и получить дополнительно балл (таблица 4).

Таблица 4 Вопросы для капитанов команд

Вопрос	Варианты ответов
Где работает крупье?	на конюшне; на мельнице; на бирже; в казино.
Представители, какой профессии в средние века успешно заменяли врачей?	кузнецы; алхимики; цирюльники; портные.
Кто в больнице погружает в глубокий сон пациента перед операцией?	физиотерапевт; анестезиолог; рентгенолог; гипнотизёр.
Кто надевает во время работы самый дорогой костюм в мире?	лётчик; автогонщик; аквалангист; космонавт.
Кто осуществляет в суде защиту подсудимого?	адвокат; прокурор; следователь; судья.
Кто из перечисленных лиц работает в аптеке?	провизор; прожектор; проректор; продюсер
Что держит в руках ведущий аукциона?	пилу; молоток; топор; щипцы.
Кто должен подписать завещание, чтобы оно вступило в законную силу	адвокат; нотариус; прокурор; арбитр.
Кто из перечисленных лиц не работает в художественном музее?	хранитель; реставратор; экскурсовод; ресторатор.
Что покупает мужчина у флориста?	грибы; букет; отвар; табак.
К кому из перечисленных лиц принято обращаться «маэстро»?	к художнику; к композитору; к шахматисту; к бухгалтеру

Команды готовятся к музыкальному конкурсу.

Ведущий в это время предлагает «болельщикам» тоже принять участие в КВНе.

Задание для «болельщиков»: отгадать слова, имеющие два значения, одно из которых – название профессии. Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

Вопросы:

1. Не только вещество, хорошо проводящее электрический ток, пропускающее через себя звук и теплоту, но и железнодорожный служащий, сопровождающий вагон. Ответ: проводник.

2. Не только справочник о каком-либо историческом месте, музее, но и устаревшее название профессии – «гид». Ответ: путеводитель.

3. Не только плоский чемоданчик для бумаг и книг, но и специалист в области международных отношений. Ответ: дипломат.

4. Не только консервирование овощей в соленом растворе, но и дипломатический представитель высшего ранга. Ответ: посол.

5. Не только ученый - физик, но и специалист, занимающийся диагностика и ремонтом машин. Ответ: механик. «Болельщики» могут отдать свои баллы в «копилку» любой из команд.

Четвертое задание музыкальное «Мы выбираем профессию».

Ведущий объявляет музыкальное задание. Команды представляют вторую выбранную профессию из домашнего задания, используя музыкальные записи, музыкальные инструменты. Участники демонстрируют свои творческие, вокальные, хореографические способности. Время выступления -10 минут.

Подведение итогов.

Награждение.

Жюри подводит итоги мероприятия, объявляет победителей по следующим номинациям: «Лучшая история возникновения профессии», «Лучшая креативная команда», «Самая дружная команда». Команды награждаются грамотами и призами.

Заключение. Проведение профориентационного КВНа в интересной, игровой форме дает возможность обучающимся определиться в своем профессиональном выборе, способствует развитию познавательных интересов, творческих способностей, активизации профессионального самоопределения.

Рекомендации по проведению мероприятия:

1. Данное мероприятие может быть организовано, как на уровне образовательного учреждения, так и на городском уровне, с увеличением времени проведения.

2. В составе жюри должны быть незаинтересованные лица.

По результатам выполненного задания председатель жюри озвучивает баллы для каждой команды.

Критерии
Время выступления
Оригинальность
Соответствие тематике
Информативность презентации
Правильность ответа
Дополнительные баллы за ответ на «чужой» вопрос
Артистичность
Художественный уровень исполнения
Наличие костюмов, реквизита

КРАТКИЙ СЛОВАРЬ НОВЫХ ПРОФЕССИЙ

Андеррайтер - (в буквальном переводе с нем. - "подписчик"): 1) гарант, поручитель, берущий на себя обязательство разместить определенное количество вновь выпущенных акций, облигаций и ценных бумаг путем их покупки для последующей распродажи инвесторам; 2) в страховании - лицо, уполномоченное страховой компанией принимать все виды риска. Андеррайтер отвечает за формирование страхового портфеля. Двое или больше Андеррайтеров часто образуют биддинг-синдикат с целью представить предложение на гарантию размещения нового выпуска муниципальных ценных бумаг.

Ассистент - (англ. - assistant – «помощник»), чаще определяется в качестве личного помощника, не только организует работу руководителя фирмы, но выступает как своеобразный посредник, ведет напрямую переговоры от имени лица, которое представляет, решает практические вопросы, касающиеся его сферы знаний; ценятся достаточно высокий интеллектуальный уровень и личные качества.

Аудитор - (англ. - auditor – «ревизор») работает индивидуально или в фирме; проводит внутренний и внешний (независимый) контроль предприятий, осуществляет проверку счетов, ревизию отчетности на ее достоверность и законность совершаемых операций; требуется спец. образование (в основном в области экономики и финансов), знание законодательства, специфики бухучета, систем налогообложения и планирования затрат, желательно знание ЭВМ, иностранного языка; стаж работы бухгалтером не менее 3-5 лет.

Брокер (англ. - broker – «комиссионер») оказывает услуги при заключении коммерческих, валютных, кредитных сделок, совершаемых на бирже между продавцом и покупателями; консультирует клиентов, осуществляет расчетно-аналитическую деятельность, покупает место на бирже; вознаграждение формируется за счет комиссионных в процентах от суммы сделок; за ошибки, причиняющие убытки клиенту налагаются штрафы. Необходимы знания бухучета, делопроизводства, маркетинговой деятельности, знание иностранных языков. Не помешает и хорошее знание математических дисциплин. Необходимо обладать хорошей реакцией, памятью, умением быстро ориентироваться в ситуации на рынке, крепкими нервами, выдержкой и умением общаться с людьми.

Брокер-трейдер - член срочной биржи, который проводит операции как за свой счет, так и по поручению клиентов.

Брэнд-менеджер (Brand-manager) - руководит продажей (продвижением на рынок) некоей группы товаров определенной торговой марки (это может быть что угодно - бытовая и компьютерная техника, одежда, продукты питания и пр.). В отличие от менеджера по продажам брэнд-менеджер занимается не столько самими продажами, сколько раскруткой фирменной марки. Это подразумевает наличие серьезных познаний в области рекламы, маркетинга, менеджмента, связей с общественностью.

Валеолог - специалист, занимающийся вопросами сохранения здоровья человека (валеология - наука о том, "как быть здоровым"); работает в области охраны труда, эргономики и психогигиены.

Верстальщик - специалист, работающий в рекламных или издательских фирмах, занимается компьютерной версткой рекламных или издательских материалов; необходимы знания компьютерных графических программ, художественные способности.

Визажист (от француз. visage - "лицо") - специалист по уходу за красотой лица, макияжу.

Визажист-стилист - работа с лицом с целью поиска и придания определенного образа.

Визажист-косметолог - специалист, определяющий и подбирающий подходящий тип косметики, устраняющий видимые (не хирургические) дефекты, осуществляющий изготовление индивидуальных косметических средств и т. д.

Витражист - занимается оформлением витрин и выставок; разрабатывает дизайн, оборудует витрины и другие элементы выставочных комплексов.

Гувернер - обучает и воспитывает детей в семьях с высоким уровнем достатка, осуществляет начальную и общекультурную подготовку ребенка к обучению в

образовательном учреждении, следит за соблюдением режима труда и отдыха (собственный режим труда и отдыха подчиняем), несет высокую ответственность за жизнь и здоровье ребенка, среди требований профессии - общая культура и эрудиция, знание педагогики, всех школьных предметов начальной школы и т. д.

Девелопер – специалист по операциям с недвижимостью, занимается покупкой недвижимости, разработкой проекта (например, строительства здания) и дальнейшей продажей или сдачей в аренду данного объекта. Данная профессия требует глубоких экономических и юридических знаний, а также организаторских способностей.

Декларант - специалист фирмы по работе на таможне: отслеживает оформление документации и движение грузов, требуется знание ВЭД, таможенного законодательства, ПК, умение работать в стрессовых ситуациях.

Делатель рынка - участник финансового рынка, который постоянно котирует цены продавца и покупателя и вступает в сделки по одному или нескольким финансовым инструментам за свой счет.

Джоббер (от англ. jobber – «комиссионер») - посредник на фондовой бирже. Основные задачи – покупка и продажа акций. В отличие от брокера покупает и продает акции за свой счет. Доход джоббера складывается из курсовой разницы продаваемых и покупаемых акций и других ценных бумаг. Необходимы экономические знания, а также умение рисковать.

Дилер (англ. - dealer – «торговец, осуществляющий сделки») - лицо (фирма), осуществляющее биржевое или торговое посредничество за свой счет и/или от своего имени.

Дилер биржевой: имеет свое место на бирже, получает от брокеров заявки на куплю-продажу ценных бумаг, его цель - определить курс (цену реализации ценной бумаги), по которому можно удовлетворить большинство заявок и сбалансировать спрос и предложение; занимаются сделками, которые осуществляются с целью получения прибыли в условиях колебания цен; прибыль получается из разницы между ценой биржевого контракта в день его заключения и ценой в день его исполнения. **Дилер торговый:** является представителем торговой или производительной фирмы, имеет выкупленный патент на продажу товаров фирмы или осуществляет продажу продукции за свой счет, получая прибыль из разницы цен; цель его деятельности состоит в привлечении внимания потенциальных покупателей к предлагаемому товару, продажа конкретных образцов или заключение сделки на покупку товара в конкретный срок.

Дистрибьютор - лицо (фирма), осуществляющее прямые продажи, обычно фирма реализует товар через целую сеть работников (дистрибьюторов), Дистрибьютор - официальный представитель "материнской фирмы", с которой он связан контрактом и обязуется продавать товар только фирмы-матери. Фирма устанавливает розничную (строгую) цену на товар. Оплата за труд является фиксированной + % от вырученной суммы.

Евродизайнер интерьера - дизайнер, занимается отделкой жилых и офисных помещений по европейским стандартам качества, проводит эксклюзивные проекты, необходимы портфолио (каталог собственных работ), знание новейших европейских разработок.

Имиджмейкер - специалист по профессиональному сопровождению карьеры, созданию имиджа личности или фирмы; осуществляет имидж-сопровождение в рекламных и предвыборных кампаниях, участвует в повышении корпоративной культуры организации.

Индент-агент - агент по сбыту, ведет за границей на комиссионной основе операции по продаже товаров, поступающих от иностранного поставщика.

Инженер-консультант - лицо, фирма либо их личные представители, обеспечивающие интеллектуальный вклад, связанный с "предоставлением услуг"; обязанности инженера-консультанта определяются договором.

Инженер-резидент - специалист инженерно-консультационной фирмы, откомандированный для надзора за осуществлением оговоренного контрактом объема инженеринговых услуг на месте реализации проекта и для непосредственного участия в работах.

Интервьюер - лицо, которое проводит интервьюирование, опрос, в том числе для социологических и других социальных исследований.

Казначей - кассир, хранитель денег и ценностей учреждения, общественной организации, осуществляет дилинговые операции, риск-менеджмент.

Кинолог - специалист по дрессуре и использованию служебных собак в охранных, спасательных и иных службах.

Клерк (англ. clerk – «чиновник», «писарь») - служащий среднего и низшего звена.

Клерк актуарный - в страховом деле специалист в области сбора и анализа информации, составляет актуарные таблицы страховых компаний, с помощью которых определяется вероятность различных видов риска.

Клерк банковский - регистрирует и табулирует финансовые сделки и операции банков; в крупных банках клерки специализируются по отдельным операциям (операторы счетных машин, контроль за операциями с опекунами и др. фондами, и пр.).

Клерк статистический - обобщает цифровые отчеты, на основании которых принимаются управленческие решения. В обязанности такого сотрудника входят регистрация сделок, их кодирование и классификация, табулирование данных, различные работы по учету.

Клерк по ведению досье - основные обязанности связаны с повышением эффективности работы предприятия, обеспечением управления движением деловой информации (писем, документов и т. д.).

Клипмейкер - специалист по работе с видео и звуком; трансформирует рекламные идеи в короткие видеосообщения, создает и осуществляет монтаж видеоклипов и заставок, участвует в планировании рекламной кампании.

Консигнатор - агент по продаже партий товара за границей со своего склада и от своего имени за вознаграждение.

Контролер (англ. - controller – «контролирующий», «управляющий») - должность, вводимая, как правило, в банках, инвестиционных компаниях и т. п. Требуется спец. образование, финансово-экономическое, знание российской и европейской систем бухучета, опыт работы не менее 3-5 лет.

Контролер кредитный (по займам) - осуществляет контроль за документацией и отчетностью, работает с дебиторами, определяет уровень кредитоспособности будущих клиентов, обращающихся в банк за кредитом, проверяет финансовое положение, проводит анализ рентабельности инвестиционных проектов, работает по таким направлениям как гос. ценные бумаги, коммерческие векселя, корпоративные облигации.

Контролер финансовый (по аналогии - "финансовый директор"): осуществляет моделирование финансовых процессов и денежных потоков компании, планирует финансовую деятельность с целью минимизации налогообложения в полном соответствии с законодательством, оптимизация ресурсов и т. д. Требуется спец. образование, финансово-экономическое, знание российской и европейской систем бухучета, опыт работы не менее 3-5 лет.

Координатор - осуществляет координацию взаимодействия поставщиков и заказчика, отслеживает движение грузов, занимается ведением финансовых отчетов по поставкам.

Копирайтер - занимается разработкой и трансформацией рекламных идей. В задачи копирайтера входят создание концепции рекламной кампании, эффективных рекламных текстов, слоганов, пресс-релизов и т. д. Требования к данной профессии – высокий уровень развития творческих способностей, неординарность мышления и хорошие знания языков (желательно лингвистическое образование).

Коучер - специалист, раскрывающий потенциал личности сотрудников компании: увеличивает их производительность и эффективность, помогает развитию способности осуществлять движение в нужном темпе и направлении, приводит в действие системы мотиваций человека. Основные требования – коммуникативные навыки, глубокие знания в психологии.

Креативный директор (криейтор) (англ. create – «создавать») руководит коллективом дизайнеров и (или) копирайтеров. В его обязанности входит координация работы рекламного отдела, разработка концепции рекламных проектов, разработка фирменного стиля компании, контроль за осуществлением рекламной деятельности с творческой стороны. Он также следит за творческим процессом исходя из требований заказчика.

Крупье (от франц. понятия - "присоединяющийся к игроку") - распорядитель, служащий игорного дома (казино), который ведет игру, платит и собирает деньги на счет своего заведения.

Куратор (англ. - curator – «хранитель») - заведующий, осуществляет методическое руководство и контроль за деятельностью вверенных ему участков.

Курьер (от итал. - "бежать") - разносчик, занимается доставкой корреспонденции по адресам.

Лоббист — посредник между финансовыми, политическими или профессиональными группами и гос. чиновниками, депутатами. Используя налаженные деловые контакты, он влияет на принятие решений в пользу интересов "своей" группы. Поле деятельности лоббиста велико — от Государственной Думы до органов местной власти, районной управы. Среди лоббистов существует узкая специализация. Лоббистов рынка недвижимости, например, можно подразделить на тех, кто лоббирует интересы риэлтеров и интересы строителей. Есть "стальное" лобби (металлурги), автолоббисты (автомобилестроители). Лоббисту необходимы серьезные знания в экономике, юриспруденции, кроме того необходимо разбираться в специфике рынка, на котором действуют его клиенты, иметь налаженные связи, опыт, авторитет и безупречную репутацию. В нашей стране этот вид деятельности находится на этапе становления.

Логистик (от «логистика» - прикладная наука, предметом внимания которой является управление информационными и материальными потоками) – специалист, занимающийся оптимизацией поставок и перевозок сырья, товара, средств производства. Задачи логистика – разработка схемы товародвижения, поставок, расчет наиболее экономичных путей, организацией грузопотока, работа с грузоперевозчиками и грузоотправителями, осуществление контроля приема - сдачи грузов, координация основных подразделений. Главное требование – аналитические способности, оперативность мышления, необходимо знать рынок отечественных (зарубежных) транспортных компаний; также приветствуются коммуникабельность, самостоятельность, мобильность.

Макетчик - специалист по изготовлению макетов, размещению компонентов на рекламных макетах, монтажу объектов наружной рекламы.

Маклер - оказывает посреднические услуги при заключении сделок, в России, в основном, по купле-продаже недвижимости, консультирует клиентов, согласует цены и порядок оформления документов; работает индивидуально (как независимый посредник) или как член соответствующей фирмы, требуется спец. подготовка, знание соц. и правовых норм.

Маркетолог - (англ. - market – «рынок») - специалист, исследующий рынок: изучает, прогнозирует и формирует спрос на товары и услуги, определяет перспективы сбыта, отслеживает конкурентную среду и т. д. Для работы маркетологом требуется высшее (профильное) образование, отличные аналитические способности, понимание сферы продаж, презентабельность, коммуникабельность, креативность, целеустремленность, системный подход к работе. Желателен опыт работы в компании по производству и продаже товаров народного потребления, опыт запуска и продвижения новых продуктов на рынке, знание английского языка.

Матрицор - работа в редакциях и рекламных агентствах по изготовлению матриц.

Медиа-байер - занимается закупкой рекламных площадей в газетах или эфирного времени на радио и TV. Основная задача медиа-байеров - добиться от средств массовой информации минимальных расценок за рекламу. Как правило медиа-байер имеет узкую специализацию, ведет или какой-то один вид СМИ (радио, TV, печать), или какой-то определенный рекламный заказ на товары и услуги.

Медиа-планер – специалист по стратегическому планированию рекламной кампании и рекламной деятельности фирмы в целом. Медиа-планер должен осуществлять оценку рекламной эффективности различных средств массовой информации и соответствующим образом перераспределять рекламный бюджет. Данная должность существует в основном в рекламных агентствах. В крупных компаниях, имеющих свои рекламные отделы, подобные функции выполняет начальник или менеджер отдела рекламы. Необходимы серьезные познания в области маркетинга, социологии и пр.

Менеджер (от англ. - manager – управляющий) - организует и координирует, оценивает и стимулирует деятельность персонала низшего звена организаций. Распределяет объем работ между сотрудниками, обучает, объясняет, передает распоряжения руководства, осуществляет связь между правлением и работниками. Менеджер высшего звена ведет коммерческие переговоры, занимается маркетингом и формированием товарных ниш, определяет стратегию и тактику конкурентной борьбы, проводит деятельность по повышению эффективности сбыта продукции, руководит реализацией бизнес-плана организации.

Менеджер по персоналу – специалист, организующий, координирующий, оценивающий и стимулирующий деятельность персонала с целью повышения производительности и качества труда, удовлетворенности профессией (должностью) каждого работника. Задачи: подбор, расстановка и перемещение кадров, перспективное развитие и обучение персонала организации, ведение кадровой документации. Необходимы знания кадрового делопроизводства и трудового законодательства, образование в области психологии, менеджмента.

Мерчендайзер (англ. - merchandise - товары, амер. - торговать, торговый представитель) - специалист по продвижению продукции в розничной торговле (магазинах, ресторанах). Основные задачи: контроль расположения товара на полках, поддержка имиджа товара, контроль рекламы и цен на товар, поддержание деловых контрактов, привлечение новых покупателей; кроме того, помогает вести учет складских запасов, дает советы клиентам по ценам, в области рекламной стратегии. Основные требования к профессии – коммуникабельность, работоспособность, презентабельная внешность, обучаемость, творческий склад ума. Желателен опыт работы с клиентской сетью, знание английского языка и наличие водительских прав.

Метрдотель (менеджер зала) (от франц. metr - "профессионал" и d'hotel "отель") - управляющий, осуществляет контроль и управление персоналом низшего звена (официантами и т. д.). В его обязанности входит оперативное управление линейным персоналом и его обучение, контроль качества обслуживания и кассовой дисциплины, hosting (встреча гостей), разрешение конфликтных ситуаций. Часто в отсутствие директора он берет на себя его обязанности, и весь персонал, включая охрану, должен выполнять его распоряжения.

Неонщик - специалист по наружной рекламе, осуществляет конструирование и монтаж деталей наружной рекламы (вывесок, макетов и пр.), необходимо знать особенности оборудования данной техники, иметь допуск к работе с высоким напряжением.

Оператор пейджинговой связи (пейдж-оператор) - специалист, работающий на приеме-передаче информации по пейджинговой связи. Основная обязанность принять телефонный звонок для абонента пейджинговой связи и напечатать принятое сообщение на компьютере. Профессиональный оператор должен иметь высокую скорость печати (не менее 200 ударов в минуту) и грамотный русский язык. Из личностных качеств важны стрессоустойчивость, быстрая обучаемость, умение и желание много работать.

Офис-менеджер – занимается обеспечением работы офиса. Основные задачи: руководство секретарями на телефоне и на приеме, водителями, курьерами, вызов специалистов для ремонта оргтехники, закупка расходных материалов и пр. В небольших компаниях офис-менеджеры могут нести дополнительные обязанности: ведение делопроизводства, в том числе кадрового (ведение и учет трудовых книжек, составление приказов, трудовых договоров и

пр.), ведение первичной бухгалтерии (накладные, банковские выписки, счета - фактуры, расходные и приходные ордера).

Оценщик - специалист по оценке недвижимости, работает индивидуально или в фирме, производит оценку недвижимости (земельных участков, строений, зданий, сооружений, жилых и нежилых помещений) на основе анализа состояния объекта недвижимости, его материальной, коммерческой стоимости и т. п.

Пастижер - осуществляет изготовление изделий на заказ из натуральных волос.

Пейджмейкер - специалист-художник, работающий в издательствах или рекламном бизнесе; трансформирует рекламные идеи в привлекательные сообщения, разрабатывает художественную концепцию рекламной программы; иллюстрирует художественные и рекламные тексты, необходимы художественные способности, знание компьютерных арт-программ, гибкое мышление, хорошее цветоразличение.

Пластификатор - специалист по разработке пластических композиций для моделей в рекламном, фото - бизнесе, боди-арте и т. п.

Провизор - называется специалист с высшим фармацевтическим образованием, работающий в сфере производства, хранения, продажи лекарственных препаратов. Среди специалистов подобного рода различают провизоров-технологов, занимающихся изготовлением лекарственных форм, провизоров - аналитиков, занимающихся контролем качества. Помимо некоторых общемедицинских знаний должен владеть вопросами разработки, приготовления, исследования (анализа), хранения, отпуска лекарственных средств, знать дозировки лекарственных препаратов и номенклатуру медицинских субстанций - компонентов из которых готовятся лекарства (их насчитывается несколько сот наименований).

Прокурис - доверенный торгового предприятия, имеющий широкий объем полномочий на совершение всякого рода сделок при сохранении права собственника предприятия на контроль за их исполнением.

Промоутер (англ. promouter - «прожектор», «содействующий», «продвигающий») - представитель компании по сбыту: поддерживает имидж фирмы, отвечает за продвижение проектов фирмы, продвигает для продажи все производимые фирмами товары, работает с сетью магазинов, содействует продажам товара.

Психолог по потреблению - занимается анализом человеческого поведения и мотивации, связанных с покупательскими привычками и стереотипами, проводит обследование и психологическое тестирование с целью определения реакции потребителя на новые продукты и услуги, оказывает содействие в подготовке эффективных рекламных сообщений и слоганов; может работать совместно с маркетологом. Для подготовки требуется пройти специальные курсы.

Референт (англ. - refer - передавать полномочия, вопрос на рассмотрение и т. д.) - делопроизводитель, советник, помощник руководителя по вверенным ему вопросам, собирает и обобщает информацию, на основе которой принимаются решения, готовит доклады, выступает от лица руководства, отвечает за переработку разного рода информации и доводит ее до сведения сотрудников, консультирует по определенным вопросам.

Рецепшионист (англ. reception - «прием») - сотрудник низшего звена, работающий на первичном приеме клиентов по телефону или лично; встречают и приветствуют клиентов, адресуют их к соответствующим сотрудникам фирмы; занимаются регистрацией посетителей и телефонных звонков, сортировкой корреспонденции; в перспективе - офис - менеджер.

Риэлтор - специалист по продаже недвижимости; работает индивидуально или в фирме, совершает от своего имени и за свой счет либо от своего имени, но за счет и от имени заинтересованного лица гражданско - правовые сделки с земельными участками, зданиями, строениями, сооружениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них. (Услуги по оценке недвижимости не являются риэлторской деятельностью - см. "Оценщик").

Сейлзмен (англ. - продавец) - ходит по палаткам и предлагает торговцам продукты фирмы.

Сейлзменеджер - менеджер по продажам, отслеживает спрос на продаваемые товары, контролирует сделки, которые осуществляют представители фирм по продажам, проводит поиск клиентов - покупателей (оптовых или розничных фирм) (см. - менеджер).

Секретарь отдела продаж (англ. Sales-assistant – «помощник по продажам») занимается обеспечением документооборота отдела продаж в части взаимоотношений с клиентами и поставщиками (оформление накладных, счетов-фактур, актов приемки-сдачи и пр.). Иногда к этому добавляется ведение товарного учета на ПК, ведение переговоров с покупателями по техническим вопросам (например, по доставке товара), поддержка электронных версий прайс-листов. Кроме традиционных секретарских навыков секретарь отдела продаж должен владеть хотя бы начальными бухгалтерскими навыками и достаточно серьезным опытом коммерческой деятельности.

Сервис-инженер - специалист по установке, обслуживанию и ремонту высокой техники (компьютеров, телевизоров, сигнализаций и пр.); требуются глубокие тех. знания в области практической деятельности.

Сертификатчик - работник баз, оптовых точек, выписывает, оформляет и проверяет сертификацию, должен знать образцы и правила оформления документации.

Системный администратор - специалист по установке, настройке и обслуживанию локальной компьютерной сети.

Сканировщик - оператор, работник на сканирующих аппаратах.

Сомелье — это человек, ответственный за напитки в ресторане (специалист по винам), отвечает за формирование винной карты и хранение вин в винном погребе, даёт советы по выбору вин и напитков, сервирует их или следит за их подачей клиенту вплоть до момента, когда тот покидает зал. От сомелье требуется, во-первых, знание сервиса, во-вторых, знание вин, их географии, соответствия блюдам.

Специалист по контроллингу - ведет статистику, управление ресурсами, отчеты, документацию.

Специалист по связям с общественностью (PR manager) - специалист, работающий в сфере производства и крупной торговли: поддерживает имидж фирмы, отвечает за информационное продвижение проектов фирмы, за работу со средствами массовой информации, за поддержание связей с общественностью; треб. образование в сфере психологии или журналистики.

Спичрайтер (англ. - speech - речь, write-писать) – специалист по написанию статей, речей, докладов. Работает в рекламных агентствах, редакциях журналов, отделах маркетинга крупных фирм; требуется умение быстро и хорошо писать релизы, статьи. Необходимо высшее образование в области журналистики или лингвистики. Достаточно редкая специальность.

Супервайзер (англ. - supervisor - наблюдающий, контролирующий) – руководитель группы, звена. Занимается разработкой маршрутов, осуществляет наблюдение и контроль за деятельностью торговых представителей.

Сюрвейер (англ. - survey - 1) обозрение, осмотр, 2) съемка, межевание) –1) эксперт, осуществляет по просьбе страхователя или страховщика осмотр застрахованных или подлежащих страхованию судов, грузов и дает заключение о состоянии судна, его мореходных качествах, грузах; 2) эксперт-землемер, производит съемку, межевание земельных уделов.

Скальпер - полный член биржи, который спекулирует на колебаниях цен, происходящих в течение очень коротких промежутков времени, часто - нескольких минут. Осуществляет "быстрые" покупки и продажи с небольшой прибылью или небольшими убытками.

Треjder - (англ. - trade - торговля) - специалист по организации и контролю внутренней или внешней торговли, представляет интересы банка, фирмы или фирмы-производителя.

Треjder биржевой - работник брокерской фирмы, непосредственно участвует в биржевой торговле, заключает сделки.

Позишн-трейдер или Фло-трейдер – тип биржевого спекулянта, который вкладывает деньги в спекулятивные операции на сравнительно длительный период (несколько дней, недель, месяцев), способствуя переливу капиталов с одного рынка на другой и в значительной мере определяя уровень спекулятивной активности на товарных биржах.

Тренинг-менеджер – специалист по организации обучения персонала компании. Часто проводит обучение самостоятельно.

Топ-менеджер - управляющий, менеджер высшего звена (см. менеджер).

Фигурант(ка) - специалист со средним специальным образованием в кондитерском деле. Занимается украшением кондитерских изделий.

Флорист - специалист по работе с растениями, уход, составление композиций, привязка к интерьеру, требуются агротехнические знания.

Хэд-хантер (англ. Head-hunter – «охотник за головами») - выступает посредником между работником и работодателем. Имеет дело со специалистами экстракласса. Хед-хантер работает с одним (несколькими) людьми, пытаясь повлиять на их выбор места работы, или, попросту говоря, переманить его из одной фирмы в другую

Хостес – хозяйка зала. Такая должность существует в штате ресторанов, клубов. Основная функция - встретить гостей и проводить их к столику. Также необходимо уметь поддержать разговор с клиентом, ответить на его шутку, а порой выйти из нестандартной ситуации, которых бывает предостаточно. Не обойтись и без навыков обслуживания гостей – в часы пик хостес случается принимать заказ у клиентов, подменяя официанта. Опыт для хостес не требуется, а вот знание английского приветствуется. Во многих элитных заведениях требования к образованию и культурному уровню хостес весьма высоки.

Экспедитор (англ. expedite – «содействовать, быстро завершать») - в обязанности работника входят прием различных грузов от поставщиков, перевозка (сопровождение) и сдача их в установленные сроки заказчикам; получение, погрузка, разгрузка товаров для отправления багажом; обеспечение сохранности материальных и денежных ценностей; оформление документации на прием и сдачу грузов.

Эксперт - специалист, дающий заключение при рассмотрении им какого-либо вопроса. Э.-консультант, помимо официального заключения, оказывает консультационные услуги, выдает рекомендации и т.д. Необходима собственная компетенция Э. по вопросам в той сфере деятельности, в которой работает и практический опыт; требуется в различных областях знания, в производстве, юриспруденции, экономике, торговле и т.д.