

442250, Пензенская область, г. Белинский, ул. Ленина, д.47

Методическая разработка профориентационного мероприятия:
«Как стать успешным и востребованным»
(форма проведения: деловая игра с элементами мастер-класса)
(возраст участников 15-17 лет)
9-10 класс

Выполнила: Абапольникова Галина Михайловна,
заместитель директора по воспитательной работе

г. Белинский, 2022 г.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1.1. Методика коллективного творческого дела на примере интеллектуальной деловой игры «Открой свою фирму»	4
1.2. Ход проведения мероприятия «Открой свою фирму»	5- 11
Заключение.....	11
Список литературы.....	12

ВВЕДЕНИЕ

Проблема выбора профессии является одной из самых главных в жизни каждого человека. Но часто по причине недостаточной информированности о ситуации на рынке труда, отсутствия практического опыта в профессиональной деятельности и ориентации семьи на «модные» специальности молодые люди оказываются не подготовленными к нему. Заканчивая обучение на уровне основного общего образования, выпускники 9 классов обычно не могут достаточно точно сформулировать этапы дальнейшего образования, т.е. построить индивидуальный профессиональный маршрут, а это значит, что они не готовы уйти из школы в систему профессионального образования.

Профессиональное самоопределение – это осознание человеком уровня развития своих профессиональных способностей, структуры профессиональных мотивов знаний и навыков; осознание соответствия их тем требованиям, которые деятельность предъявляет к человеку; переживание этого соответствия как чувства удовлетворенности выбранной профессией.

Время профессионального самоопределения – это подростковый и ранний юношеский возраст. Характерные для этого периода становление нового уровня развития самопознания, выработка собственного мировоззрения, определение позиций в жизни активизируют процессы профессионального самоопределения. Поэтому очень важно именно в эти годы выявить и по мере возможности развить те способности, на основе которых школьнику можно было бы разумно и правильно осуществить выбор профессии, чтобы требования, которые она предъявляет, совпадали с его личностными качествами и возможностями.

1.1. МЕТОДИКА КОЛЛЕКТИВНОГО ТВОРЧЕСКОГО ДЕЛА НА ПРИМЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЛОВОЙ ИГРЫ «ОТКРОЙ СВОЮ ФИРМУ».

Деловые игры – это творческая, эмоциональная и динамичная форма обучения. Данная игра позволяет учащимся на практике усвоить процесс создания фирмы.

Идея игры состоит в последовательном прохождении нескольких условных этапов создания фирмы и напоминает старую добрую игру «по станциям». Вариации проведения зависят от конкретных целей или события, к которому может быть приурочена игра.

В жюри могут входить учителя, родители, ученики, а также представители бизнеса и общественных организаций. Стоит отметить, что участие в игре родителей, предпринимателей и общественных организаций может значительно повысить активность игроков. Игру целесообразно открывать или завершать выступлением гостей, мастер - классами и тренингами.

Деловая игра является наилучшим из активных методов проведения занятий. Деловые игры позволяют более полно воспроизводить практическую деятельность, выявлять проблемы и причины их появления, разрабатывать варианты решения проблем, оценивать каждый из вариантов решения проблемы, принимать решение и определять механизм его реализации.

Цель игры:

- сформировать у школьников представление о предпринимательской деятельности и разумной стратегии самореализации в дальнейшем выборе профессии

Задачи:

- формировать активный познавательный интерес к профессии предприниматель;
- определение важнейших качеств предпринимателя;
- осознание необходимости развития в себе качеств, которые помогут достичь личностного и профессионального успеха.

1.2. ХОД ИГРЫ.

1. Ведущий: (слайд 1)

Дж. Уотсон когда-то сказал: *«Бизнес – это игра, величайшая игра в мире – если вы знаете, как в нее играть».*

А кто же участники этой игры? Бесспорно, главная роль здесь отводится предпринимателям.

Предпринимательская деятельность была и остается привлекательной для молодежи, поскольку ассоциируется с экономической свободой, возможностью самостоятельно принимать деловые решения, достичь личностного успеха и материального благосостояния. Однако на предпринимателя нельзя выучиться в вузе, и нет такой – специальности – «успешный бизнесмен».

Как можно стать предпринимателем, любой ли человек может достичь успеха в предпринимательской деятельности? Предприниматель – это профессия или призвание?

Давайте все вместе попробуем дать ответы на эти вопросы. Тем более что это цель нашего мероприятия.

А поможет нам в этом не большая сценка из отрывка произведения *«Маленький принц».*

Дети смотрят отрывок произведения Антуана де Сент-Экзюпери «Маленький принц» и отвечают на вопросы ведущего.

Вопросы участникам мероприятия:

Можно ли делового человека – героя произведения назвать работником; предпринимателем?

В современной экономической литературе четкого определения сущности предпринимательства нет. Но давайте с вами постараемся понять, что же такое предпринимательство и кто такие предприниматели?

Ответ детей:

- экономическая деятельность, направленная на систематическое получение от производства и/или продажи прибыли». Для этой цели используются средства, как самого предпринимателя, так и привлечённые со стороны. Таким образом, предпринимательство – это самостоятельная хозяйственная деятельность, направленная на создание и предложение обществу чего-то нового, направленного на удовлетворение потребностей людей, и за это они готовы платить.

Ведущий: Ребята, я с вами полностью согласна. Предприниматель – это новатор. Человек, готовый идти на риск, предлагая что-то новое. Его успех – это признание общества. А признание общества – это прибыль, которую он получает от реализации своих идей. Однако прибыль для настоящего предпринимателя – это не самоцель, а мера измерения его успеха. Предпринимательская деятельность у нас в городе началась в «лихие 90-е», как и во всей стране. Трудно было перестраивать экономику, сознание людей и переходить от государственного к частному. Но жизнь показала, что необходимо подстраиваться к тем изменениям, которые вошли в нашу жизнь вместе с рыночной экономикой.

В настоящее время благодаря развитию предпринимательства у нас открылись и работают промышленные предприятия, магазины, фермерские хозяйства, которые играют огромную роль для экономического развития Белинского района.

Ведущий: Назовите предпринимателей нашего города, района, которые вам знакомы? Многие из вас, ребята знакомы с предпринимателями нашего города. У нас сегодня на встрече присутствует человек, который открыл свое дело еще 15 лет назад - Каракина Ольга Сергеевна, индивидуальный предприниматель, член управляющего совета МБОУ СОШ №1 г. Белинского Пензенской области им. В.Г. Белинского и организатор детских праздников в нашем городе.

Приветственное слово- Каракиной О.С.

- Ведущий:** Ребята, думаю вас есть вопросы к нашей гостье, вы можете их задать.
- Как Вы пришли к решению стать предпринимателем?
 - Ольга Юрьевна, почему вы решили открыть именно такой бизнес?
 - Какие трудности возникали в начале Вашей деятельности?
 - Как Вы считаете, каков должен быть стартовый капитал, чтобы начать свое дело?
 - Какое образование и навыки нужны для того, чтобы организовать свое дело?
 - А что Вам нравится в предпринимательской деятельности?
 - Как вы считаете предпринимательство – это профессия или призвание?

Ведущий: итак, первоначальные сведения о предпринимательской деятельности вы получили. Но чтобы узнать как организовать «свое дело» , давайте поиграем с вами в игру «Открываем свою фирму». *(Слайд 1)*

Любая предпринимательская деятельность контролируется налоговой инспекцией. Сегодня роль налоговой инспекции сегодня будут выполнять наше уважаемое жюри и в роль председателя мы доверим Каракиной О.С.. В течение всей игры налоговая инспекция будет следить за деятельностью всех фирм, а затем в конце выберет ту фирму, которая достойна высшей награды. *(Слайд 2)*

Я предлагаю поделиться всем на две команды. На время игры вы станете фирмами и познакомитесь с основными принципами ее работы. *(Дети делятся на две команды) (Слайд 3)*

Но мы ничего не знаем о каждой из фирм. Поэтому вам необходимо придумать название, которое будет отражать ее деятельность. Ну и конечно, раздать портфели сотрудникам фирмы. Портфели, которые вам предложены это:

- Генеральный директор
- Менеджер по рекламе
- Бухгалтер
- Офис-менеджер
- Юрист
- Секретарь-референт
- Инженер по технике безопасности
- Начальник отдела кадров
- Логистик
- Финансист

Время на подготовку 3 минуты. (Слайд 4)

(Презентация фирмы может быть в любой форме: в виде свободного рассказа, в стихотворной форме, в форме песни, частушек и т.д.)

По ходу выступления члены жюри записывают названия команд в плакат итогов игры, представители фирм пишут названия фирм на табличках и выставляют их на столы)

Этап 2. Получение лицензии.

Ведущий: чтобы фирма начала свое существование, ей необходимо получить лицензию на осуществление своей деятельности.

Лицензия — это разрешение, выдаваемое государством на право той или иной хозяйственной деятельности. (Слайд 5,6,7)

Чтобы вам получить лицензию, необходимо ответить на вопросы комиссии по лицензированию (жюри)

- Самая известная книга К.Маркса ("*Капитал*")
- Дача денег в долг на определенный срок (*Ссуда, кредит*)
- Неплатежеспособность из-за отсутствия средств (*Банкротство*)
- Оператор на бирже (*Брокер*)
- Место, где заключают сделки по продаже акций и облигаций (*Биржа*)
- Название денег в международном обращении (*Валюта*)
- Операция с помощью, которой предприниматель может оградить себя от риска случайной гибели продукции (*Страхование*)
- Одна из форм торговли особо ценными товарами (*Аукцион*)

Вопросы задаются всем фирмам. Каждая из фирм предлагает свой ответ. Налоговая инспекция фиксирует ответы фирм и по окончании данного этапа выносит вердикт, получает или не получает лицензию каждая из фирм. Если количество правильных ответов слишком мало, то жюри можно сказать: «Ваша фирма получает лицензию на осуществление деятельности сроком не на год, а на три месяца». Выдаются лицензии (Приложение1)

Этап 3. Стартовый капитал (Слайд 8,9,10,11)

Ведущий: чтобы фирма могла осуществлять свою деятельность, ей необходим стартовый капитал. Его вы можете получить в ссуду у банка, но сумму вашего займа мы определим на аукционе. Вы должны называть по очереди пословицы, поговорки или высказывания о деньгах.

За каждую поговорку "Фирма" получает деньги. (Приложение 2)

(Если ученики не называют самостоятельно ни одной пословицы / поговорки, можно читать первую половину пословицы, а они должны продолжить). (Приложение3)

Этап 4. Реклама товара (Слайд 12,13)

Ведущий: Первоначальный капитал у вас уже есть, значит можно запускать в продажу товар. Но вы знаете, что: "Не похвалишь, не продашь". Т.е. двигатель торговли это ... реклама. Без нее объем продаж будет незначительным. Поэтому вам необходимо прорекламировать свой товар так, чтобы всем захотелось его приобрести.

- Фирма 1 рекламирует *резиновые сапоги*
- Фирма 2 рекламирует *швабру*
- Фирма 3 рекламирует *алюминиевую кружку*

Время на подготовку 3 минуты.

(Каждой фирме необходимо предоставить лист ватмана, карандаши, мелки, маркеры, цв. бумагу и пр.)

Этап 5. Заключение договора (Слайд 14,15,16)

Ведущий: Увидев вашу рекламу, некоторые страны захотели с вами сотрудничать. Чтобы подписать с ними договор, необходимо определить денежные единицы этих стран. (Приложение 4)

Если вы определяете правильно денежную единицу страны, значит, договор подписан.

Время на выполнение задания 3 минуты.

Контроль выполнения задания.

- Латвия (лат)
- Болгария (лев)
- Украина (гривна)
- Франция (евро)
- Китай (юань)
- Польша (злотый)
- Индия (рупия)
- США (доллар)
- Япония (йена)
- Великобритания (фунт стерлингов)
- Белоруссия (рубль)
- Чехия (крона)
- Ирак (динар)
- Аргентина (песо)
- Бразилия (реал)
- Турция (лира)

Пока фирмы в сопровождении классного руководителя проверяют задание, жюри в это время проверяет работу каждой фирмы и по окончании подводит итоги, с какой из фирм возможно заключать международные контракты и выдает договор (Приложение 5)

Этап 6. Селекторное совещание (Слайд17,18)

Ведущий: Директора фирм приглашаются на селекторное совещание.

Так как вы руководите фирмами, то должны уметь составлять деловое письмо. В него вы должны включить следующие слова в том порядке, в котором они записаны:

- дом
- собака
- колбаса
- вагон
- время
- терпение
- задача

Время на подготовку 3 минуты.

Ведущий: пока директора фирм проводят селекторное совещание, сотрудникам фирм предлагается немного отдохнуть. Ваша задача отгадать «Экономические загадки» и добавить последнее слово к каждой загадке.

1. На товаре быть должна

Обязательно... (**цена**).

2. Коль трудился круглый год,

Будет кругленьким... (**доход**).

3. Журчат ручьи, промокли ноги -
Весной пора платить... (**налоги**).
4. Как ребенка нет без мамы,
Сбыта нету без... (**рекламы**).
5. Сколько купили вы колбасы,
Стрелкой покажут вам точно... (**весы**).
6. Будут целыми, как в танке,
Сбереженья ваши в... (**банке**).
7. Дела у нас пойдут на лад:
Мы в лучший банк внесли свой... (**вклад**).
8. Чтобы дом купить я смог,
Взял кредит, внеся... (**залог**).
9. В море коварном товаров и цен
Бизнес-корабль ведет... (**бизнесмен**).
10. Люди ходят на базар:
Там дешевле весь... (**товар**).
11. В банке для всех вас висит прокламация:
«Деньги в кубышках съедает... (**инфляция**)».
12. И врачу, и акробату
Выдают за труд... (**зарплату**).
13. Мебель купили, одежду, посуду.
Брали для этого в банке мы... (**ссуду**).
14. Стал владельцем, братцы, я –
Вот завода... (**акция**).
15. Чтобы партнеров не мучили споры,
Пишут юристы для них... (**договоры**).
16. Очень вкусная витрина
У овощного... (**магазина**).
17. На рубль - копейки, на доллары - центы,
Бегут-набегают в банке... (**проценты**).
18. Приносить доходы стал
В банке папин... (**капитал**).
19. Чуть оплошаешь - так в тот же момент
Весь рынок захватит твой... (**конкурент**).

Этап 7. Ревизия (Слайд 19,20,21,22)

Ведущий: очень часто в жизни бывает так, что проверки приходится на то время, когда начальство отсутствует. В вашей фирме наступил именно такой момент. К вам приехал ревизор. Пришло время отдавать ссуду в банк. Если вы отвечаете на вопросы проверки, то часть процентов считается погашенной. Если нет, то придется платить деньги.

1. Что такое лицензия? (*Разрешение, выдаваемое государством на право той или иной хозяйственной деятельности*)
2. Что такое реклама? (*Средство обмена информацией между потребителем и продавцом*)
3. Что такое ипотека? (*Денежная ссуда, предоставленная клиенту банка под залог недвижимого имущества на длительный срок*)
4. Что такое заем? (*Договор, по которому одна сторона передает в собственность или управление другой стороне деньги или вещь, а заемщик обязуется возвратить полученную сумму или вещь*)

5. Что такое банк? (*Кредитно-финансовое учреждение, осуществляющее операции, связанные с накоплением денежных средств*)
6. Что такое банкротство? (*Долговая несостоятельность, финансовый крах*)
7. Кто такой конкурент? (*Лицо или фирма, которые соперничают в чём-либо с вами (продают аналогичный товар, оказывают аналогичные услуги), стремятся достичь тех же целей и т.п.*)
8. Кто такой предприниматель? (*Лицо, имеющее своё дело в целях получения прибыли в форме создания торговли или производства*)
9. Кто такой аудитор? (*Лицо, занимающееся ревизией бухгалтерских документов и отчётности и консультационной деятельностью, связанной с наладкой бухгалтерского учёта*)

Вопросы задаются фирмам по очереди. Если фирма, которой был задан вопрос, не даёт правильный ответ, его может дать другая фирма, уменьшая тем самым размер ссуды. У фирмы, не ответившей на вопрос, ей предназначенный, увеличивается ссуда в банке

В конце игры жюри подводит итоги. Награждение.

Ведущий: Для сознательного выбора занятия предпринимательской деятельностью необходимо определить, какими качествами должен обладать предприниматель.

(Слайд 23.24,25,26)

(Далее команды обсуждают главные качества предпринимателя).

Ответы детей:

Способный к риску	Способный предвидеть	Общительный
Реалист	Умеющий планировать	Генератор идей
Организованный	Способный делегировать полномочия	Способный к компромиссу
Гибкий	Целеустремленный	Самоуверенный
Умеющий убеждать	Авантюрист	Энтузиаст
Безжалостный	Амбициозный	Умеющий слушать
Настойчивый	Ответственный	Энергичный
Независимый	Умеющий приспосабливаться	Хороший лидер

Рефлексия

Учащимся предлагается закончить предложения

1. Для меня было интересным ...
2. Я узнал (а) для себя ...
3. Для меня было легко ...
4. Для меня было трудным ...
5. Для меня было бы лучше, если бы ...

Ведущий: На этом наша игра завершена, но так хотелось бы хоть немного попробовать себя в роли человека, который приносит в дом праздник и тем самым показывает, что творческие способности могут стать стартом к дальнейшему выбору профессии. Доказательство этому является возможность своей самореализации нашей гостьи, частного предпринимателя Ольги Сергеевны Каракиной. Наша гостья готова

показать каждому из вас свой мастер класс – украшение классной комнаты к празднику «День Матери» при помощи воздушных шаров.

Мастер-класс по изготовлению различных фигур из воздушных шариков от Каракиной О.Ю.

Заключение. Итог встречи.

Ведущий: Подводя итоги нашей встречи, хочется сказать о том, что предприниматель – это новатор. Человек, готовый идти на риск, предлагая что-то новое. Его успех – это признание общества. А признание общества – это прибыль, которую он получает от реализации своих идей. Однако прибыль для настоящего предпринимателя – это не самоцель, а мера измерения его успеха. Предпринимательской деятельности необходимо учиться постоянно, независимо от возраста, опыта и занимаемого положения. При этом следует учитывать, что успех, может быть, достигнут лишь усердной и постоянной работой, добросовестным отношением к делу. Чтобы быть успешным, следует работать над собой, как это делает наша гостья - Каракина О.С.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят учащихся в сферу производственной деятельности, вырабатывают у них способность к критической оценке действующего производства, к умению находить решение по его совершенствованию и является мощным стимулом активизации самостоятельной работы учащихся по приобретению профессиональных знаний и навыков. Приобретаемые в процессе деловой игры практические навыки позволяют молодому специалисту избежать ошибок, которые возможны при переходе к самостоятельной трудовой деятельности. Исходя из вышесказанного видно, насколько актуальным в настоящее время является развитие использования деловых игр в обучении.

Список литературы:

1. «История деловых игр», Шабанов А.С. (studfile.net)
2. Третьяков В.Л. «Деловая игра как средство творения образа», Almamater №3