АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ
«ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ВЕСТА»
(АНО ЦДПО «ВЕСТА»)

ПРИНЯТО:
педагогическим советом
автономной некоммерческой организации
«Центр дополнительного
профессионального образования «Веста»

Протокол от 28.08.2020 № 5

УТВЕРЖДЕНО:
директором
автономной некоммерческой организации
«Центр дополнительного
профессионального образования «Веста»

Приказ от 31.08.2020 № 8

Документ подписан электронной подписью.
ФИО: КИОСЕ НАТАЛЬЯ НИКОЛАЕВНА
Действует с: 11.03.2021 09:56:52
Действует по: 11.03.2022 10:06:52
Серийный номер:
013f475400e8ac46a14bb9710e59223c32

Дополнительная общеразвивающая программа социально-гуманитарной направленности **«СВОЕ ДЕЛО»**

Срок реализации программы: 36 недель (9 мес.)

Количество часов: 144 часов

Возраст обучающихся: 14-17 лет

Автор-составитель программы:
Киосе Н.Н.

Форма обучения: заочная

Дистанционные образовательные технологии: используются

Электронное обучение: не используется

г. Сургут
2020

Пояснительная записка

Направленность программы: социально-педагогическая.

Уровень освоения программы: стартовый.

Актуальность программы

Переход экономики нашей страны на рыночные отношения выдвигает новые требования к компетентности граждан в изменяющихся социально-экономических условиях. В современном быстро меняющемся мире актуальными становятся такие качества человека, как предприимчивость, инициативность и самостоятельность. Насущной потребностью сегодня является подготовка энергичных предприимчивых работников, обладающих качествами лидера, способных творчески мыслить, находить нестандартные решения, уметь выбирать профессиональный путь, достигать жизненного успеха, организовывать созидательную социально полезную деятельность на благо развития региона и страны в целом.

Одной из современных задач образования в связи с этим является помощь учащимся адаптироваться к современным экономическим условиям и облегчить выпускникам школ вхождение во взрослую жизнь за счёт создания предпосылок для личностного роста и повышения уровня компетентности.

В соответствии с федеральным государственным образовательным стандартом нового поколения предполагается совершенствование методики преподавания предметов социально-экономического профиля в школе. В стандарте нового поколения важное место отводится системно-деятельностному подходу, где деятельность выступает внешним условием развития ребёнка. Для современных школьников 14-17 лет предпринимательская деятельность является интересным и новым направлением, в рамках которого они с охотой готовы развиваться, осваивать новые знания, расти в личностном плане.

Дети в игровой форме учатся анализировать рынок конкурентов, составляют маркетинговый план реализации своего проекта, постигают основы финансовой грамотности, развивают свои коммуникативные способности, умение расставлять приоритеты, осознано принимать решения и делать собственный выбор, оценивая ситуацию и свои возможности. В ходе реализации программы дети проходят основные этапы разработки бизнес-проекта, «своего дела».

Актуальность программы обосновывается не только интересом обучающихся к такому роду деятельности, но и необходимостью поддерживать и развивать в обучающихся стремление искать решение социально-культурным проблемам города и региона в рамках проектной и предпринимательской деятельности.

Новизной данной дополнительной общеобразовательной программы является ее модульность и построение образовательного процесса с целью развития обучающихся в направлении гуманитарных технологий.

Педагогическая целесообразность данной программы заключается в том, что у детей 14-17 лет посредством участия их в проектной деятельности, направленной на решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона, сформируются основы предпринимательской культуры и управленческого мышления.

Дополнительная образовательная программа «Своё дело» для обучающихся 14-17 лет разработана на основании следующих нормативно-правовых документов:

- «Конвенция о правах ребенка» (одобрена Генеральной Ассамблеей ООН20.11.1989);
- Федеральный закон «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» от 24.07.1998 № 124-ФЗ;
- Федеральный закон от 29.12.2012 № 273 ФЗ «Об образовании в РФ»;
- Распоряжение Правительства РФ от 29.05.2015 № 996-р «Об утверждении Стратегии развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года»;
- Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 09.11.2018 № 196 «Об утверждении порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным общеобразовательным программам»;

- Постановление Главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 4 июля 2014 г. № 41 «Об утверждении СанПиН 2.4.4.3172-14 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы образовательных организаций дополнительного образования детей»;
- Концепция развития дополнительного образования детей в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре до 2020 года;
- Стратегия развития воспитания в Российской Федерации на период до 2025 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 мая 2015 г. № 996-р);
- Закон Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 1.07.2013 № 68-03 «Об образовании в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре»;
- Приказ Департамента образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 20.08.2018 № 1142 «О внесении изменений в приказ Департамента образования и молодежной политики Ханты-Мансийского автономного округа – Югры от 04.08.2016 № 1224 «Об утверждении Правил персонифицированного финансирования дополнительного образования детей в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре».

Адресат программы

Дополнительная общеобразовательная программа **«Своё дело»** предназначена для учащихся 14-17 лет.

Объем и срок реализации программы:

Программа «Своё дело» составлена на 1 учебный год: 9 мес. (с сентября по май). Количество часов, на которые рассчитана программа - 144 академических часа в год, 4 часа в неделю. Также каждому обучающемуся в ходе реализации программы оказывается психологическое сопровождение в рамках индивидуальных консультаций с педагогом-психологом - 1 академический час в неделю.

Условия реализации программы

В группы зачисляются все желающие дети, достигшие возраста 14-17 лет.

Количество обучающихся в группе от 8 до 15 человек.

Техническая платформа

Для эффективного внедрения новых форм работы должна быть создана предметно-развивающая среда, позволяющая успешно формировать новые компетенции детей. Необходим кабинет-аудитория или групповое помещение не менее 30 м.кв., столы – не менее 8, стулья -15, возможность проводить презентации для большого количества участников.

Оборудование: принтер, компьютер, проектор, интерактивная доска.

Методическое и программное обеспечение:

Профориентационная игра «Профи плюс»;

Игровые модули «Карьерная лестница» и «Профессионально важные качества»;

Программа Movavi Video Suite;

Программное обеспечение «Тест на определение склонности к типу профессии»; Профориентационная игра-тренинг «МОЯ КОМПАНИЯ»; Видеофильм «Лайфхак по трудоустройству»;

Банк интерактивных профессиограмм. 1CD.

Кадровое обеспечение программы

Программа предусматривает сопровождение дополнительным педагогическим работником (педагогом-психологом) одновременно с педагогом, непосредственно осуществляющим реализацию программы. Работу с детьми по данной программе осуществляют 2 педагога - 1 (основной) – 108 часов, 2 (сопровождающий, педагог-психолог) - 36 часов. Это связанно с тем, что программа предусматривает индивидуальное сопровождение детей психологом в рамках каждого модуля программы. Деятельность основного педагога направлена на формирование основ предпринимательской культуры и управленческого мышления школьников 14-17 лет. Деятельность сопровождающего педагога-психолога направлена на психологическое сопровождение обучающихся в рамках индивидуальных консультаций.

Программу может реализовывать как один педагог дополнительного образования, который будет вести одну или несколько групп, так и несколько педагогов, каждый из которых будет вести свой модуль.

Требования к педагогическому составу, который будет реализовывать деятельность в рамках данной программы представлены в таблице 8.

Таблица 8

Характеристика педагогического состава

№ п/п	Категория	Требования
1	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 1	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Владение навыками ведения тренинга личностного роста. Знание профориентационных и проективных методик Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
2	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 2	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Владение методами и приёмами «Тайм-менеджмента». Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
3	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 3	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Владение приёмами «эффективной коммуникации», стратегиями поведения в конфликтных ситуациях Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
4	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 4	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Знание основ предпринимательской деятельности и маркетинга. Умение проводить исследование рынка Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
5	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 5	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Знание основ финансово-экономической деятельности Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
6	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 6	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Знание основ предпринимательской деятельности и маркетинга. Умение составлять маркетинговый план Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.
7	Педагог дополнительного образования, реализующий модуль 7	Высшее педагогическое образование. Знание возрастных особенностей детей 14-17 лет. Знание основ предпринимательской деятельности и маркетинга. Умение организовывать исследовательскую и проектную деятельность с детьми.

Цели и задачи программы

Цель программы: Формирование основ предпринимательской культуры и управленческого мышления школьников 14-17 лет, посредством участия их в проектной

деятельности, направленной на решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона.

Основные задачи:

1. Создать условия для развития управленческого мышления школьников 14-17 лет;
2. Сформировать основы предпринимательской культуры у школьников 14-17 лет и умение использовать полученные знания на практике;
3. Сформировать у обучающихся умение расставлять приоритеты, осознано принимать решения и делать собственный выбор, оценивая ситуацию и свои возможности;
4. Включить обучающихся в исследовательские практики, практики моделирования ситуаций и процессов, аналитическую деятельность;
5. Создать условия для осуществления проектной деятельности обучающихся в направлении решения проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона

Планируемые результаты

Программа предполагает достижение обучающимися следующих образовательных, предметных и компетентностных результатов

Образовательные результаты:

Формирование умения осуществлять проектную деятельность, которая направлена решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона;

Развитие управленческого мышления школьников 14-17 лет;

Формирование у обучающихся умения анализировать, расставлять приоритеты;

Формирование умения осознано принимать решения и делать собственный выбор, оценивая ситуацию и свои возможности;

Формирование у обучающихся умения ставить цели и строить стратегию их достижения;

Формирование умения отстаивать свою точку зрения, приводить аргументы;

Развитие коммуникативных способностей обучающихся, умения выступать публично;

Предметные результаты:

Освоение обучающимися понятий «предпринимательство», «маркетинг», «потребитель», «спрос», «предложение», «ценность», «трансакция», «конкурентные преимущества», «рентабельность», «юридическое лицо», «физическое лицо», «вирусный маркетинг», «тайм-менеджмент», «социальная реклама»;

Формирование основ предпринимательской культуры и маркетинга у школьников 14-17 лет;

Формирование у обучающихся основ финансовой грамотности;

Освоение обучающимися ключевых правил делового взаимодействия.

Компетентностные результаты:

Умение находить решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона;

Способность ставить гипотезу, определять предмет и объект исследования в проектной деятельности.

Методы обучения: словесный, игровой, иллюстративный, наглядный, практический, поисковый.

Современные образовательные технологии, использующиеся в программе, дают возможность повышать качество **дополнительного** образования детей: информационно-коммуникационные технологии, технология сотрудничества, технология проектной исследовательской деятельности.

Форма обучения: очная.

Формы организации образовательного процесса: индивидуальная, парная, групповая.

Образовательные форматы

Программа состоит из 7 образовательных модулей, общей продолжительностью 144 часа. Игровая форма организации занятий представляет собой заседания клуба «Своё дело», где каждый из участников разрабатывает свой собственный проект.

В ходе реализации программы обучающиеся проходят следующие образовательные модули:

Модуль 1. «Целеполагание»
Модуль 2. «Тайм-менеджмент»
Модуль 3. «Эффективные коммуникации»
Модуль 4. «Основы предпринимательской деятельности»
Модуль 5. «Финансовая грамотность»
Модуль 6. «Маркетинг»
Модуль 7. «Бизнесмены и бизнес-леди»

Основные образовательные форматы: мини-лекции, тренинги, ролевые и деловые игры, групповые и индивидуальные консультации, дискуссии, дебаты, презентации, тестовые задания, практические задания, направленные на решение проблемных ситуаций. Основной вид работы - исследовательская и проектная деятельность обучающихся.

Формы оценивания

Для отслеживания результативности образовательного процесса используются следующие виды контроля: входной контроль (сентябрь); промежуточный контроль (январь); итоговый контроль (май).

Входной контроль проводится в течение первой декады с начала реализации программы и направлен на выявление актуального уровня знаний о предпринимательской культуре и маркетенге, сформированности управленческого мышления и коммуникативных навыков.

Цель: выявление уровня базовых знаний и индивидуальных особенностей детей 14-17 лет в начале обучения. Методы проведения: наблюдение; индивидуальная беседа.

Промежуточный контроль проводится в конце первого полугодия.

Цель: отслеживание динамики освоения знаний о предпринимательской культуре и маркетинге, формирования управленческого мышления, развития коммуникативных навыков, подведение итогов за первое полугодие. Задачи: оценка уровня освоения программы каждым обучающимся; корректировка организации и содержания образовательного процесса. Методы проведения: творческие задания; тестирование.

Итоговый контроль проводится по завершению программы.

Цель: подведение итогов освоения дополнительной образовательной программы. Задачи: анализ результатов обучения. Методы проведения: творческие задания; конкурс проектов; презентация проектов.

Учебный план

Название модуля		**Количество часов**			**Формы аттестации/контроля**
		всего	теория	практика	
1	Целеполагание	16	3,2	12,8	Общая дискуссия, обсуждение, тестирование, тренинг личностного роста, создание карты достижения цели, тестирование
2	Тайм-менеджмент	16	3,2	12,8	Общая дискуссия, решение проблемных ситуаций,
3	Эффективные коммуникации	16	3,2	12,8	Ролевая игра, коллективное обсуждение результатов
4	Основы предпринимательской деятельности	32	6,4	25,6	Выполнение практических заданий, круглый стол, тестирование
5	Финансовая грамотность	16	3,2	12,8	Выполнение практических заданий коллективное обсуждение результатов, тренинг
6	Маркетинг	32	6,4	25,6	Выполнение практических заданий коллективное обсуждение результатов, дискуссия, презентация
7	Бизнесмены и бизнес-леди	16	3,2	12,8	Мастер-класс, практические задания, ролевая игра, презентация проекта

Итого:	**144**	**28,8**	**115,2**	

Календарный учебный график

Год обучения	Дата начала обучения по программе	Дата окончания обучения по программе	Всего учебных недель	Количество учебных часов	Режим занятий
1 год	02.09.2019	31.05.2020	36	144	4 академ. часа

АВТОНОМНАЯ НЕКОММЕРЧЕСКАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ЦЕНТР ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ «ВЕСТА»
(АНО ЦДПО «ВЕСТА»)

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

«Свое дело»

Возраст обучающихся: 5-14 лет
Срок реализации программы**:** 3 года
Количество часов в год: 108 ч.

Автор-составитель:
Киосе Наталья Николаевна,
кандидат педагогических наук

СУРГУТ
2019

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА, СОДЕРЖАНИЕ

Цель программы: Формирование основ предпринимательской культуры и управленческого мышления школьников 14-17 лет, посредством участия их в проектной деятельности, направленной на решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона.

Основные задачи:

1. Создать условия для развития управленческого мышления школьников 14-17 лет;
2. Сформировать основы предпринимательской культуры у школьников 14-17 лет и умение использовать полученные знания на практике;
3. Сформировать у обучающихся умение расставлять приоритеты, осознано принимать решения и делать собственный выбор, оценивая ситуацию и свои возможности;
4. Включить обучающихся в исследовательские практики, практики моделирования ситуаций и процессов, аналитическую деятельность;
5. Создать условия для осуществления проектной деятельности обучающихся в направлении решения проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона

Планируемые результаты

Программа предполагает достижение обучающимися следующих образовательных, предметных и компетентностных результатов

Образовательные результаты:

Формирование умения осуществлять проектную деятельность, которая направлена решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона;

Развитие управленческого мышления школьников 14-17 лет;

Формирование у обучающихся умения анализировать, расставлять приоритеты;

Формирование умения осознано принимать решения и делать собственный выбор, оценивая ситуацию и свои возможности;

Формирование у обучающихся умения ставить цели и строить стратегию их достижения;

Формирование умения отстаивать свою точку зрения, приводить аргументы;

Развитие коммуникативных способностей обучающихся, умения выступать публично;

Предметные результаты:

Освоение обучающимися понятий «предпринимательство», «маркетинг», «потребитель», «спрос», «предложение», «ценность», «трансакция», «конкурентные преимущества», «рентабельность», «юридическое лицо», «физическое лицо», «вирусный маркетинг», «тайм-менеджмент», «социальная реклама»;

Формирование основ предпринимательской культуры и маркетинга у школьников 14-17 лет;

Формирование у обучающихся основ финансовой грамотности;

Освоение обучающимися ключевых правил делового взаимодействия.

Компетентностные результаты:

Умение находить решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона;

Способность ставить гипотезу, определять предмет и объект исследования в проектной деятельности.

Содержание образовательных модулей

Каждый из модулей имеет свою образовательную и учебную задачу, темы занятий.

Модуль 1. «Целеполагание»

Образовательная задача: Определить параметры, влияющие на целеполагание человека.

Учебные задачи:

Определить свои жизненные цели, пути и способы их достижения; Создать карту «Путь к своей цели»

Содержание модуля 1 «Целеполагание» представлено в таблице 1.

Таблица 1

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Знакомство с правилами работы группы, тренинг личностного роста	Работа в круге, в парах. Создание коллективной работы. Организация клуба «Своё дело»	Вводное занятие. Инструктаж по технике безопасности. На старте.	1
Тестирование		Входной контроль.	1
2-й этап: «Основной»			
Общая дискуссия, тренинг личностного роста	Заседание клуба «Своё дело»	«Личность и индивидуальность»	1
Тестирование, тренинг личностного роста	Заседание клуба «Своё дело»	«В глубине души»	1
Дискуссия, тренинг личностного роста	Заседание клуба «Своё дело»	«Самоуважение»	1
Тренинг личностного роста, подгрупповая и индивидуальная работа, тестирование	Заседание клуба «Своё дело»	«Уверенность в себе»	1
Тренинг личностного роста	Заседание клуба «Своё дело»	«Всё в моих руках»	1
Тренинг личностного роста, тестирование, обсуждение	Заседание клуба «Своё дело»	«Прошлое, настоящее, будущее»	2
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			5
3-й этап: «Заключительный»			
Тренинг личностного роста, создание карты достижения цели каждым обучающимся, коллективное обсуждение.	Создание индивидуальной карты достижения цели каждым участником клуба «Своё дело»	«Путь к своей цели»	2
Итого:			**16**

Модуль 2. «Тайм-менеджмент»

Образовательная задача: Определить основные подходы к управлению временем.

Учебные задачи:

- Освоить основные понятия «индивидуальный ресурс времени», «цейтнот», «поглотители времени»;

- Освоить «Конвейерный» метод обработки большого количества разнородных элементов;
- Научиться расставлять приоритеты времени;
- Создать собственную модель самодисциплины.

Содержание модуля 2 «Тайм-менеджмент» представлено в таблице 2.

Таблица 2

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Установочная проблемная лекция, дискуссия	Заседание клуба «Своё дело»	«Индивидуальный ресурс времени. Подходы к управлению временем»	1
2-й этап: «Основной»			
Подгрупповая работа участников, дискуссия, решение проблемных ситуаций	Заседание клуба «Своё дело», решение проблемных ситуаций по подгруппам	«Откуда берется ощущение «цейтнота»»	2
Лекция-дискуссия	Заседание клуба «Своё дело», обсуждение своего опыта	«Поглотители времени»	1
Подгрупповая и индивидуальная работа	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах над решением кейсов	«Искусство расставлять приоритеты. Критерииважности»	2
Лекция-дискуссия, работа в подгруппах	Работа в подгруппах в рамках заседания клуба	««Конвейерный» метод обработки большого количества разнородных элементов «рутины»»	1
Подгрупповая и индивидуальная работа	Заседание клуба «Своё дело», обсуждение стратегий решения проблемы. Деление участников на команды	«Сила привычек, как внедрить полезные привычки в свою жизнь»	2
Лекция-дискуссия, дебаты	Командное соревнование в рамках заседания клуба.	«Чем на самом деле необходимо управлять: временем или энергией»	1
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			5
3-й этап: «Заключительный»			
Индивидуальная работа каждого обучающегося, коллективное обсуждение	Создание индивидуальной модели самодисциплины каждым участником клуба	«Моя индивидуальная модель самодисциплины»	1
Итого:			16

Модуль 3. «Эффективные коммуникации»

Образовательная задача: Определить основные составляющие «эффективной коммуникации».

Учебные задачи:

- Освоить понятия «эмпатия», «компромисс»;
- Научиться определять личностные качества в социальных ролях;

– Научиться аргументировать и отстаивать собственную точку зрения;
– Отработать навыки уверенного поведения в конфликтной ситуации.

Содержание модуля 3 «Эффективные коммуникации» представлено в таблице 3.

Таблица 3

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Лекция-дискуссия, ролевая игра	Проигрывание ситуаций в рамках заседания клуба «Своё дело»	«Контакт. Зачем и как мы это делаем?»	1
2-й этап: «Основной»			
Тестирование, подгрупповая работа, коллективное обсуждение	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Наши оценки и поведение людей»	2
Лекция, инсценировка, коллективное обсуждение	Заседание клуба «Своё дело», коллективная работа	«Что такое эмпатия?»	1
Подгрупповая и индивидуальная работа	Заседание клуба «Своё дело», проигрывание ситуаций	«Умею ли я слушать?»	1
Ролевая игра, коллективное обсуждение результатов	Соревнование между участниками клуба «Своё дело»	«Отстаивание точки зрения и аргументация»	1
Дискуссия, решения проблемных ситуаций, инсценировка	Заседание клуба «Своё дело», решение проблемных ситуаций	«Нахождение компромисса. Технология взаимодействия с трудными людьми»	2
Лекция-дискуссия, работа в подгруппах	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Личностные качества в социальных ролях»	1
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			5
3-й этап: «Заключительный»			
Ролевая игра, коллективное обсуждение	Проигрывание сценариев поведения в конфликтной ситуации участниками клуба «Своё дело»	«Отработка навыков уверенного поведения в конфликтной ситуации»	2
Итого:			16

Модуль 4. «Основы предпринимательской деятельности»

Образовательная задача: Определить составляющие успешности предпринимательской деятельности.

Учебные задачи:

– Освоить понятия «товар», «услуга», «пирамида Маслоу», «конкуренция», «маркетинг», «конкурентное окружение», «стратегия», «миссия компании»;
– Разработать анкету для исследования рынка спросов и предложений по решению проблем социально-культурного развития города и региона;
– Провести исследование рынка спросов и предложений по решению проблем социально-культурного развития города и региона.

Содержание модуля 4 «Основы предпринимательской деятельности»

представлено в таблице 4.

Таблица 4

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Лекция, выполнение практических заданий	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Что значит заниматься бизнесом, и при чем здесь Пирамида Маслоу?»	1
2-й этап: «Основной»			
Лекция-дискуссия, командная работа	Заседание клуба «Своё дело», выполнение коллективной работы	«Что такое товар и услуга?»	3
Лекция-дискуссия, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», выполнение подгрупповой работы	«Что такое рынок и конкуренция? Кто как работает и действует на рынке?»	3
Дискуссия, круглый стол	Работа в кругу, обсуждение в рамках заседания клуба «Своё дело»	«Откуда берутся идеи для бизнеса? Как управлять компанией?»	3
Лекция, работа с практическими заданиями, решение кейсов	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Организационная структура компании»	3
Дискуссия, работа в подгруппах	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Кому нужна стратегия? Какие стратегии развития могут быть?»	3
Лекция-дискуссия, работа с практическими заданиями	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Что такое маркетинг и как расшифровать 4Р? Миссия, цели и задачи компании»	3
Дискуссия, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», работа в подгруппах	«Как проводить анализ конкурентного окружения? Зачем нужно исследование рынка и как его провести?»	3
Групповая консультация	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Как анализировать данные, полученные в ходе исследования?»	3
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			5
3-й этап: «Заключительный»			
Презентация материалов исследований обучающимися, обсуждение	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Анализ полученных результатов»	2
Итого:			32

Модуль 5. «Финансовая грамотность»

Образовательная задача: Определить значимость финансовой грамотности для предпринимательской деятельности.

Учебные задачи:

- Научиться определять доходы и расходы свей семьи;
- Освоить понятия «личные сбережения», «кредитование», «инвестирование», «налоги», «страховой рынок», «финансовые риски»;

– В рамках деловой игры, имитирующей финансовую жизнь города, прийти к финалу с наилучшими результатами.

Содержание модуля 5 «Финансовая грамотность» представлено в таблице 5.

Таблица 5

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Мини-лекция, индивидуальная работа, коллективное обсуждение	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Доходы и расходы семьи. Финансовое планирование и бюджет»	1
2-й этап: «Основной»			
Дискуссия, работа в парах	Заседание клуба «Своё дело», работа в парах	«Личные сбережения. В чём польза банков?»	1
Мини-лекция, обсуждение, практические задания	Подгрупповая работа в рамках заседания клуба «Своё дело»	«Кредитование и инвестирование»	1
Дискуссия, выполнение практических заданий	Подгрупповая работа в рамках заседания клуба «Своё дело»	«Что такое налоги и почему их нужно платить?»	2
Мини-лекция, обсуждение, индивидуальная работа	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Страховой рынок России: коротко о главном»	1
Мини-лекция, ролевая игра	Заседание клуба «Своё дело», проигрывание ролей, индивидуальная и подгрупповая работа	«Создание собственного бизнеса: что и как надо сделать»	2
Дискуссия, мозговой-штурм, выполнение практических заданий	Заседание клуба «Своё дело», индивидуальная и подгрупповая работа	«С какими финансовыми рисками может встретиться бизнесмен»	2
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			5
3-й этап: «Заключительный»			
Деловая игра, обсуждение результатов	Деловая игра имитирует жизнь города со всеми ключевыми субъектами: органы власти, предприниматели, служащие, гости города. У всех действующих лиц есть свои задачи, возможности и ограничения, учитывая которые, нужно к финалу прийти с наилучшим результатом.	«Финансовые механизмы»	1
Итого:			16

Модуль 6. «Маркетинг»

Образовательная задача: Определить составляющие успешного маркетинга.

Учебные задачи:

– Научиться планировать продвижение товара или услуги;

- Освоить понятия «сегментирование рынка», «целевая аудитория», «бизнес-план», «смета»;
- Научиться составлять смету и бизнес-план проекта;
- Создать маркетингового плана для продвижения проекта.

Содержание модуля 6 «Маркетинг» представлено в таблице 6.

Таблица 6

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Мини-лекция, обсуждение, индивидуальная работа	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Сегментирование рынка. Целевая аудитория»	1
2-й этап: «Основной»			
Мини-лекция, дискуссия, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», подгрупповая работа	«Разработка товара. Чем бренд отличается от торгового знака?»	2
Дискуссия, выполнение практических заданий	Заседание клуба «Своё дело», подгрупповая и индивидуальная работа	«Планирование продвижения. Как стимулировать продажу товаров?»	3
Мини-лекция, работа в подгруппах	Заседание клуба «Своё дело», подгрупповая работа	«Виды рекламы»	2
Мини-лекция, коллективная работа, обсуждениие	Выполнение коллективной работы в рамках заседания клуба «Своё дело»	«Социальные сети»	2
Мини-лекция, практические задания	Заседание клуба «Своё дело», выполнение практических заданий в подгруппах	«Вирусная реклама»	2
Дискуссия, индивидуальная работа, коллективное обсуждение	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Ведение блога»	3
Мини-лекция, индивидуальная работа, коллективное обсуждение	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Маркетинг-план»	2
Дискуссия, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», выполнение практических заданий в подгруппах	«Где можно взять деньги и что для этого нужно уметь и знать?»	2
Дискуссия, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», выполнение практических заданий в подгруппах	«Зачем нужны налоги и какое отношение они имеют к прибыли?»	2
Мини-лекция, подгрупповая работа	Заседание клуба «Своё дело», выполнение практических заданий в подгруппах	«Как составить смету и бизнес-план»	2
Мини-лекция, индивидуальная работа, коллективное обсуждение	Индивидуальная работа каждого участника клуба «Своё дело»	«Правила создания презентации»	2
Индивидуальное психологическое сопро-			5

вождение (индивидуальные консультации)			
3-й этап: «Заключительный»			
Индивидуальные презентации обучающихся	Заседание клуба «Своё дело», презентация каждым участником своего маркетингового плана	«Презентация маркетингового плана»	2
Итого:			32

Модуль 7. «Бизнесмены и бизнес-леди»

Образовательная задача: Создать и презентовать проект, направленный на решение проблем социально-культурных развития города, региона.

Учебные задачи:

- Познакомиться с опытом молодых людей, которые создали успешные проекты;
- Получить опыт проектной деятельности;
- Научиться презентовать себя и свой проект.

Содержание модуля 7 «Бизнесмены и бизнес-леди» представлено в таблице 7.

Таблица 7

Образовательная форма	Игровая форма	Тема	Кол-во часов
1-й этап: «Вводный»			
Мини-лекция, просмотр видео материалов, обсуждение, мастер-класс	Заседание клуба «Своё дело», видео-конференция	«Истории успеха»	1
2-й этап: «Основной»			
Групповые и индивидуальные консультации	Заседание клуба «Своё дело», обсуждение участниками своих проектов с экспертами	«Проектная деятельность»	2
Мини-лекция, практические задания	Заседание клуба «Своё дело», подгрупповая и индивидуальная работа	«Презентация успешного человека»	1
Командная работа, мастер-класс	Заседание клуба «Своё дело», выполнение коллективной работы	«Правила успеха»	2
Мини-лекция, выполнение практических заданий, ролевая игра	Заседание клуба «Своё дело», участие в ролевой игре	«Интервью»	2
Индивидуальное психологическое сопровождение (индивидуальные консультации)			6
3-й этап: «Заключительный»			
Индивидуальные выступления обучающихся с презентациями собственных проектов	Конференция «Новые имена», в рамках которой обсуждаются проекты	«Презентация проектов»	2

Итого:	16

Таким образом, образовательная задача каждого модуля способствует решению главной цели программы, формированию основ предпринимательской культуры и управленческого мышления школьников 14-17 лет, посредством участия их в проектной деятельности, направленной на решение проблем социально-культурного саморазвития, а так же решения стратегических задач школы, города и региона.

Календарно-тематическое планирование

№ п/п	Месяц	Число	Время проведения занятия	Форма занятия	Кол-во часов	Тема занятия	Место проведен ия	Форма контроля
Модуль 1. Целеполагание (16 ч.)								
1	09			Дискуссия, тренинг	1	Вводное занятие. Инструктаж по технике безопасности. На старте.	Учебный кабинет	Общая дискуссия, обсуждение, тестирование, тренинг личностного роста, создание карты достижения цели
2	09			тестирование	1	Входной контроль.	Учебный кабинет	
3	09			тренинг	1	Личность и индивидуальность.	Учебный кабинет	
4	09			тренинг	1	«В глубине души»	Учебный кабинет	
5	09			тренинг	1	«Самоуважение»	Учебный кабинет	
6	09			тренинг	1	«Уверенность в себе»	Учебный кабинет	
7	09			тренинг	1	«Всё в моих руках»	Учебный кабинет	
8	09			тренинг	2	«Прошлое, настоящее, будущее»	Учебный кабинет	
9	09			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
10	09			тренинг	2	«Путь к своей цели»	Учебный кабинет	
Модуль 2. «Тайм-менеджмент» (16 ч.)								
11	10			лекция-дискуссия	1	«Индивидуальный ресурс времени. Подходы к управлению временем»	Учебный кабинет	Общая дискуссия, решение проблемных ситуаций
12	10			лекция практика	2	«Откуда берется ощущение «цейтнота»»	Учебный кабинет	
13	10			практика	1	«Поглотители времени»	Учебный кабинет	
14	10			лекция практика	2	«Искусство расставлять приоритеты. Критерии важности»	Учебный кабинет	
15	10			практика	1	«Конвейерный» метод обработки большого количества разнородных элементов «рутины»»	Учебный кабинет	
16	10			практика	2	«Сила привычек, как внедрить полезные привычки в свою жизнь»	Учебный кабинет	
17	10			лекция практика	1	«Чем на самом деле необходимо управлять: временем или энергией»	Учебный кабинет	
18	10			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
19	10			лекция практика	1	«Моя индивидуальная модель самодисциплины»	Учебный кабинет	

Модуль 3. «Эффективные коммуникации» (16 ч.)								
20	11			лекция практика	2	«Контакт. Зачем и как мы это делаем?»	Учебный кабинет	Ролевая игра, коллективное обсуждение результатов
21	11			лекция практика	1	«Наши оценки и поведение людей»	Учебный кабинет	
22	11			лекция практика	1	«Что такое эмпатия?»	Учебный кабинет	
23	11			лекция практика	1	«Умею ли я слушать?»	Учебный кабинет	
24	11			лекция практика	1	«Отстаивание точки зрения и аргументация»	Учебный кабинет	
25	11			лекция практика	2	«Нахождение компромисса. Технология взаимодействия с трудными людьми»	Учебный кабинет	
26	11			лекция практика	1	«Личностные качества в социальных ролях»	Учебный кабинет	
27	11			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
28	11			практика	2	«Отработка навыков уверенного поведения в конфликтной ситуации»	Учебный кабинет	
Модуль 4. «Основы предпринимательской деятельности» (32 ч.)								
29	12			лекция практика	1	Что значит заниматься бизнесом? И причем здесь пирамида Маслоу?	Учебный кабинет	Выполнение практических заданий, круглый стол, тестирование
30	12			лекция практика	3	«Что такое товар и услуга?»	Учебный кабинет	
31	12			лекция практика	3	«Что такое рынок и конкуренция? Кто как работает и действует на рынке?»	Учебный кабинет	
32	12			лекция практика	3	«Откуда берутся идеи для бизнеса? Как управлять компанией?»	Учебный кабинет	
33	12			лекция практика	3	«Организационная структура компании». Промежуточный контроль.	Учебный кабинет	
34	12			лекция практика	3	«Кому нужна стратегия? Какие стратегии развития могут быть?»	Учебный кабинет	
35	01			лекция практика	3	«Что такое маркетинг и как расшифровать 4Р? Миссия, цели и задачи компании»	Учебный кабинет	
36	01			лекция практика	3	«Как проводить анализ конкурентного окружения? Зачем нужно исследование рынка и как его провести?»	Учебный кабинет	
37	01			лекция практика	3	«Как анализировать данные, полученные в ходе исследования?»	Учебный кабинет	
38	01			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
39	01			лекция практика	2	«Анализ полученных результатов»	Учебный кабинет	
Модуль 5. «Финансовая грамотность» (16 ч.)								
40	02			лекция практика	1	«Доходы и расходы семьи. Финансовое планирование и бюджет»	Учебный кабинет	Выполнение

41	02			лекция практика	1	«Личные сбережения. В чём польза банков?»	Учебный кабинет	практических заданий коллективное обсуждение результатов, тренинг
42	02			лекция практика	1	«Кредитование и инвестирование»	Учебный кабинет	
43	02			лекция практика	2	«Что такое налоги и почему их нужно платить?»	Учебный кабинет	
44	02			лекция практика	1	«Страховой рынок России: коротко о главном»	Учебный кабинет	
45	02			лекция практика	2	«Создание собственного бизнеса: что и как надо сделать»	Учебный кабинет	
46	02			лекция практика	2	«С какими финансовыми рисками может встретиться бизнесмен»	Учебный кабинет	
47	02			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
48	02			лекция практика	1	«Финансовые механизмы»	Учебный кабинет	
Модуль 6. «Маркетинг» (32 ч.)								
49	03			лекция практика	1	«Сегментирование рынка. Целевая аудитория»	Учебный кабинет	Выполнение практических заданий коллективное обсуждение результатов, дискуссия, презентация
50	03			лекция практика	2	«Разработка товара. Чем бренд отличается от торгового знака?»	Учебный кабинет	
51	03			лекция практика	3	«Планирование продвижения. Как стимулировать продажу товаров?»	Учебный кабинет	
52	03			лекция практика	2	«Виды рекламы»	Учебный кабинет	
53	03			лекция практика	2	«Социальные сети»	Учебный кабинет	
54	03			лекция практика	2	«Вирусная реклама»	Учебный кабинет	
55	03			лекция практика	3	«Ведение блога»	Учебный кабинет	
56	03 04			лекция практика	2	«Маркетинг-план»	Учебный кабинет	
57	04			лекция практика	2	«Где можно взять деньги и что для этого нужно уметь и знать?»	Учебный кабинет	
58	04			лекция практика	2	«Зачем нужны налоги и какое отношение они имеют к прибыли?»	Учебный кабинет	
59	04			лекция практика	2	«Как составить смету и бизнес-план»	Учебный кабинет	
60	04			лекция практика	2	«Правила создания презентации»	Учебный кабинет	
61	04			консультации	5	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	
62	04			лекция практика	2	«Презентация маркетингового плана»	Учебный кабинет	
Модуль 7. «Бизнесмены и бизнес-леди» (16 ч.)								
63	05			лекция практика	1	«Истории успеха»	Учебный кабинет	Мастер-класс, практические задания, ролевая игра, презента
64	05			лекция практика	2	«Проектная деятельность»	Учебный кабинет	
65	05			лекция практика	1	«Презентация успешного человека»	Учебный кабинет	
66	05			лекция практика	2	«Правила успеха»	Учебный кабинет	
67	05			лекция практика	2	«Интервью»	Учебный кабинет	

68	05			консультации	6	Индивидуальные консультации	Учебный кабинет	ция проекта
69	05			презентация	2	«Презентация проектов». Итоговый контроль.	Учебный кабинет	
Итого:					**144**			

Список литературы для детей

1. Армстронг Т. Ты можешь больше, чем ты думаешь. - Манн, Иванов и Фербер, 2016. - 208 с.
2. Высоков, В.В. Малое предпринимательство. Предпринимательский всеобуч для школьников. Научно-практическое пособие. Ростов-на-Дону, 2010 г.
3. Гозман, О. Что такое бизнес? / О. Гозман, В. Правоторов, Е. Шахова. - М.: Альпина паблишер, 2010
4. Грецов, А.Г. Выбираем профессию. Советы практического психолога. – СПб.: Питер, 2009.
5. Липсиц, И. Удивительные приключения в стране Экономика. - М.: Вита-Пресс, 2011
6. Профессии. Когда я вырасту, то стану / С. Санжа, М. Стари. -Мелик-Пашаев, 2015
7. Сенаторов А. Контент-маркетинг. Стратегии продвижения в социальных сетях. - Альпина Паблишер, 2017. - 153 с.
8. Сборник задач и практических ситуаций «Основы предпринимательской деятельности», М. Вузовская книга, 2011 г.
9. Тончу, Е. Большой бизнес для маленьких детей. - М.: ИД Тончу, 2007
10. Тундалева В. Как выбрать профессию в 17 лет – Феникс, 2014. - 208с.
11. Учебное пособие «Основы предпринимательской деятельности». - М., Вузовская книга, 2011.
12. Халилов Д. Маркетинг в социальных сетях. - Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 240 с.
13. Чуб, Н.Азбука бизнеса. - Харьков: Фактор, 2011
14. Шеффер, Б. Пес по имени Money. - М.: Диля, 2012
15. Энциклопедия для детей. Бизнес. - М.: Аванта+, 2008

Список литературы для педагогов, реализующих программу

1. Бодров В.А. Проблемы профессионального психологического отбора. // Психологический журнал. - 1995. - № 2. - С. 26-28.
2.
3. Бодров В.А. Психология профессиональной пригодности. - М.: PerSe, 2001. - 511 с.
4. Вочков И. Основы технологии группового тренинга. Психотехники.- Ось 89..
5.
6. Высоков, В.В. Малые предпринимательства. Предпринимательский всеобуч
7. Газета «Школьный психолог»№41,2003.
8. Газета « Школьный психолог» №19, №29, 2004.
9. Газета «Школьный психолог»№4,2006.
10. Гарбузов В.И. Практическая психотерапия, или Как вернуть ребёнку и подростку уверенность в себе, истинное достоинство и здоровье - СПб.: Сфера,1994.
11. Копытин А.И. Практикум по арт - терапии.- СПб, 2000
12. Ласков, С.Л. Живая инновация. Мышление 21 в. Пособие для старшеклассников, М., Просвещение, 2010 г.
13. Макшанов С.И., Хрящева Н.Ю. Психогимнастика в тренинге. – СПб., 2001.
14. Обществознание: учебник для учащихся 10 классов общеобразовательных учреждений: базовый уровень / под редакцией Л.Н. Боголюбова М.: Просвещение, 2015.
15. Обществознание: учебник для учащихся 11 классов общеобразовательных учреждений: базовый уровень / под ред. Л.Н. Боголюбова М.: Просвещение, 2015.
16. Организация повышения квалификации педагогических работников в области финансовой грамотности обучающихся. Методические рекомендации - М., 2016.

17. Прихожан А.И. Психология неудачника: Тренинг уверенности в себе.- М.: ТЦ Сфера»,1997.
18. Прутченков А.С. Социально-психологический тренинг в школе ЭКСМО-ПРЕСС 2001г..
19. Чистякова, С.Н. Профессиональное самоопределение / С.Н.Чистякова, В.Ф. Родичев. – М.: ОИЦ «Академия, 2010. – 176 с.
20. Электронный учебник «Основы предпринимательской деятельности»; Ростов-на-Дону, 2010 г

Список литературы для родителей:

1. Антонова, М. Профессиональный навигатор. 9 класс. Рабочая тетрадь для родителей. - Русское слово – учебник, 2017 – 24 с.
2. Литвак Н. Формула призвания. Семь правил выбора вуза. - М.: Альпина нон – фикшн, 2012.