



Проект фінансується
Європейським Союзом



КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА



ВОЛИНСЬКИЙ
РЕСУРСНИЙ
ЦЕНТР
VOLYN
RESOURCE CENTRE
www.vrc.rv.ua



Проект «Покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Волинського субрегіону» виконується управлінням освіти та науки Рівненської обласної державної адміністрації у партнерстві з управлінням освіти, науки та молоді Волинської обласної державної адміністрації та Волинським ресурсним центром



Проект фінансується
Європейським Союзом

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ З РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА



ВОЛИНСЬКИЙ
РЕСУРСНИЙ
ЦЕНТР

V O L Y N
R E S O U R C E C E N T R E



Проект виконується управлінням освіти та науки Рівненської обласної державної адміністрації у партнерстві з управлінням освіти, науки та молоді Волинської обласної державної адміністрації та Волинським ресурсним центром

Упорядники: Мирослава Товкало, Войцех Одзімек, Оксана Медведєва, Яцек Квятковський, Алдона Окрашевська.

У посібнику вміщено методологічну концепцію навчання підприємництва, розроблену в рамках українсько-польського проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів із підприємництва». Окрім опису методологічних засад, посібник охоплює три важливі тренінгові блоки: «Людина» (як розвивати підприємливість та ініціативність в учнів), «Ідея» (де шукати ідеї для відкриття власної справи) та «Фірма» (як відкрити свій бізнес).

Посібник призначений для вчителів загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів.

Схвалено вченою радою Львівського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти (протокол № 7 від 12.12.2012 р.).

ББК 65.290

Висловлюємо подяку представникам Малопольського інституту місцевого самоврядування та адміністрації (Польща), Західноукраїнського регіонального навчального центру зі Львова та Громадського центру «Ділові ініціативи» з Івано-Франківська за надану можливість використовувати напрацювання проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Цей посібник видано за підтримки Європейського Союзу. За зміст публікації повну відповідальність несе проект ЄС «Покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Волинського субрегіону», що виконується управлінням освіти та науки Рівненської обласної державної адміністрації у партнерстві з управлінням освіти, науки та молоді Волинської обласної державної адміністрації та Волинським ресурсним центром в рамках Програми ЄС «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні». Зміст публікації не є відображенням офіційної позиції Європейського Союзу.

Європейський Союз складається з 28 держав-членів та їх народів. Це унікальне політичне та економічне партнерство, засноване на цінностях поваги людської гідності, свободи, рівності, верховенства права і прав людини. Понад п'ятдесят років нам знадобилось для створення зони миру, демократії, стабільності і процвітання на нашому континенті. Водночас нам вдалось зберегти культурне розмаїття, толерантність і свободу особистості. ЄС налаштований поділитись своїми цінностями та досягненнями з країнами-сусідами ЄС, їхніми народами, та з народами з-поза їх меж.

Зміст

Передмова	4
Методологія	5
Хто?, або людина	14
Додатки	65
Що?, або ідея	83
Додатки	124
Як?, або фірма	153
Додатки	206
Перспективи впровадження методики в Україні	219
Інформація про проект «Покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Волинського субрегіону»	224

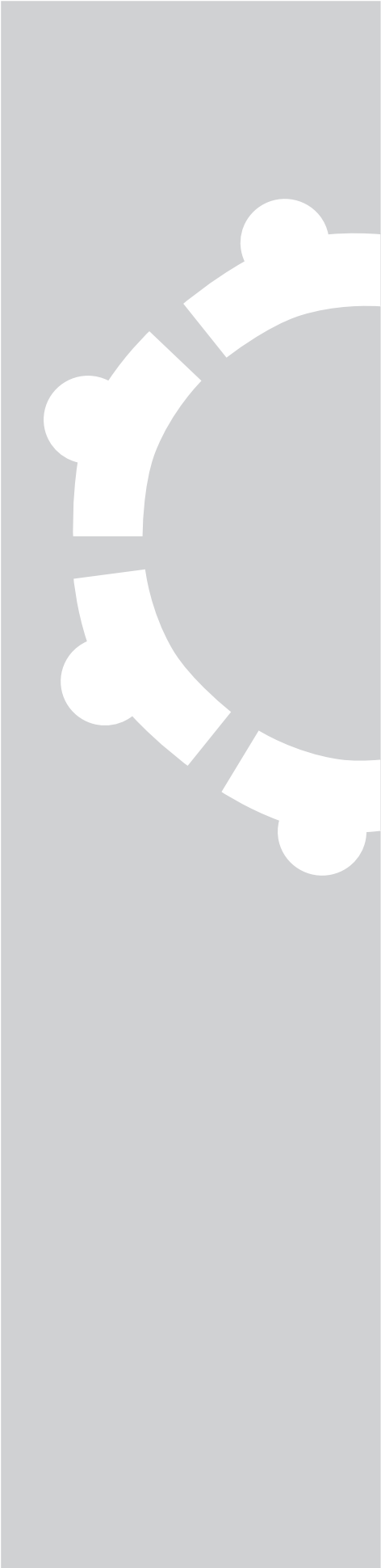
ПЕРЕДМОВА

Високий рівень підприємницької активності – це той елемент, без якого стало розвиватись не може жодна країна світу. Він призводить не лише до збільшення рівня податкових відрахувань, зростання ВВП, створення робочих місць, підвищення рівня життя мешканців країни. Він також породжує соціальні та ментальні зміни, формує середній клас, дозволяє людині відчувати себе господарем своєї долі, перестати бути залежним від влади чи роботодавця.

Існує ряд інструментів стимулювання розвитку підприємливості, апробованих країнами Європи. Деякі методики вже успішно адаптовані в Україні. Методика, описана в посібнику, спрямована на роботу з молодими людьми, а саме з учнями загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів.

Ми дуже сподіваємось, що заходи, передбачені в проекті «Покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Волинського субрегіону», допоможуть сформувати систему, яка стимулюватиме молодих людей не лише на пошук роботи, але й орієнтуватиме на створення власної справи.

*Команда проекту
«Покращення системи підготовки кадрів
для потреб економіки Волинського субрегіону»*



Методологія

Пропоновану методологію опрацьовано в рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти». Цей проект впроваджується Фондацією розвитку місцевої демократії, Мало-польським інститутом місцевого самоврядування і адміністрації (Краків) разом із Західноукраїнським регіональним навчальним центром (Львів) та Громадським центром «Ділові ініціативи» (Івано-Франківськ) і співфінансується в рамках конкурсу пропозицій Міністерства закордонних справ «Польська допомога задля розвитку 2012».

Посібник призначений для вчителів, тренерів, інструкторів, які щоденно працюють із молоддю, проводячи заняття у сфері формування та розвитку підприємницької поведінки у навчально-виховному процесі.

Методологія формування підприємницької поведінки і вмінь відзначається гуманітарним підходом. Вона ґрунтується на формуванні ролі, уяви і визначених особистісних вмінь, характерних для підприємця, здобуванні та впровадженні знань залежно від актуальних і майбутніх потреб учасника, на створенні міжособистісних зв'язків (мережі) між учасниками господарського життя та побудові системи особистих мотивацій для ведення власної господарської діяльності. Представлення питань щодо підприємництва часто впливає із двох альтернативних концепцій. Одна з них твердить, що кожна людина є від природи підприємливою і тому потребує винятково «технічних» знань зі сфери підприємництва в широкому розумінні. Друга передбачає, що в кожній людині прихований потенціал підприємницьких здібностей, але не всі усвідомлюють їх рівень та можливості використання. Перший підхід можна назвати технічним, натомість другий – гуманітарним. У представленій методології навчальної програми автори визнають зв'язок із другим, гуманітарним, підходом до підприємництва. Основою занять є визначення підприємництва як поведінки, що виявляється в активному здійсненні різноманітних видів діяльності, творчому підході до навколишнього світу та здатності самостійно дбати про задоволення власних і чужих потреб. Таке широке розуміння цього поняття виходить за межі суто економічних знань і вмінь, які загалом асоціюються з підприємництвом. Реалізовані в рамках програми заняття, разом з поглибленням знань та здобуттям конкретних умінь, мають на меті завдяки відповідному досвіду сформувати серед молоді підприємницьку поведінку.

Структура навчальної програми ґрунтується на схемі, яка представляє три умови ефективної господарської діяльності: ЛЮДИНА, ІДЕЯ, ФІРМА, і дозволяє відповісти на три основні запитання:

- 1. ХТО?, або ЛЮДИНА**, яка є автором задуму, створює фірму – звичайно, власник фірми.
- 2. ЩО?, або ІДЕЯ** (її фази, які починаються з мрії, через задум до ідеї з її варіантами),
- 3. ЯК?, або ФІРМА** (як реалізувати свою ідею, а саме організувати фірму у визначеному ринковому оточенні).

Навчання має характер міжособистісного тренінгу, спрямованого на пізнання учасниками своїх вмінь та на таке їх формування, яке дозволить підготувати й реалізувати план особистої життєвої кар'єри, особливо через започаткування власної господарської діяльності. Тренери не інтегруються в особисте життя учасників, але торкаються таких пластів

підсвідомості, які дають змогу учасникам відкритися самим собі для себе (особливо в розумінні самопізнання) і принаймні частково (але реально!) пізнати себе та всі передумови власних дій, мотивів, прагнень. Тренери вказують шлях безпечного пізнання і своєрідного «освоювання себе» – тобто своїх слабкостей, комплексів, психологічних і суспільних потреб. Цей стан є обов'язковим для того, щоб розпочати визначення своїх переваг і слабкостей, а отже, і побудову реальної ідеї на власне майбутнє відповідно до своїх життєвих орієнтирів та суспільних й економічних передумов. Одночасно навчання зосереджується не на модифікації внутрішніх особистісних передумов учасників, а на вказуванні того, що їх потрібно в собі розпізнавати, та на демонстрації того, як це робити, як їх освоювати та змінювати те, що, звичайно, можна змінити. Навчання не має характеру вторгнення, а є послідовним освітнім втручанням, яке будує основи для створення, перевірки або зміни погляду на власне життя, що може бути названим як спосіб віднайти себе в реальності. І тут не важливе питання термінології, а радше застосовані методи і досягнуті результати, які мають принести одне: підготувати до узгодженого з власним «я» і суспільними формами життя в суспільстві через виконання визначених ролей і реалізацію власних прагнень.

Навчання побудоване так, щоб реальна робота учасників над собою і своїм майбутнім відбувалися в час поза заняттям. Під час самого тренінгу учителі формулюють конкретні навчальні ситуації, які мають дозволити учасникам розпочати процеси ознайомлення з собою, аналізу поведінки й оточення (попереднього, сьогоднішнього і майбутнього). Одночасно тренери скеровують учнів на пошук найоптимальніших з погляду кожного учасника методів формування бачення майбутнього. Тренери виконують роль дороговказів, при цьому використовуючи свої знання, досвід і вміння. Жодним чином тренерам не можна нав'язувати учасникам будь-яких поглядів. Тренери започатковують процеси креативного мислення, перевіряють погляди згідно з передумовами оточення і дають змогу молоді подивитися на себе з іншої, ніж до цього часу, перспективи.

Програми занять охоплюють цикл зустрічей, при чому під час кожної зустрічі порушується щораз інша проблема, пов'язана з цим широким питанням. Така структура, однак, не заперечує реалізації з учнями елементів програми, обраних учителем. Важливим елементом програми є залучення представників бізнесу до навчання підприємництва під час обговорення обраних тем, заохочення їх до організації навчальних візитів і практики для учнів. Матеріали впорядковані за тематичними сесіями і охоплюють конспекти, сценарії занять та матеріали для учнів.

Методологія пропонованої програми і матеріали ґрунтуються на багаторічному практичному досвіді авторів як тренерів і консультантів підприємництва.

ДИДАКТИЧНІ ЗАСАДИ

Багато підготовчих програм розпочинаються з теорії, а практика з'являється пізніше. Представлений нижче цикл навчання, який став основою для опрацювання цієї методології, змінює цей процес, розпочинаючи підготовку з досвіду. Це **модель досвідного навчання**.

Цикл навчання описує спосіб, яким учасники підготовки засвоюють нові знання в щоденному житті. Він є методом, відповідно до якого учасники занять вчаться в природних умовах. Ця модель дає змогу тренерів застосовувати ефективну і природну стратегію навчання, яку учасники автоматично застосовують у щоденному житті, якщо мають для цього нагоду, і яку можуть застосовувати з таким самим добрим результатом під час навчання.

Модель досвідного навчання складається з чотирьох етапів.

I. Досвід

Під час цього етапу учасники виконують визначені дії, які дозволяють їм відчувати бажані переживання щодо сфери навчання. Учитель/тренер мусить сприяти тому, щоб учасники потрапили в ситуацію, яка буде найбільше стимулювати процес здобування досвіду (відігрування ролей, симуляції, ситуаційні вправи, фільми, демонстрації, анкети).

II. Перетворення

Під час цього етапу учасники діляться своїми реакціями і спостереженнями після здобуття досвіду. Вчитель/тренер мусить забезпечити відповідну структуру роздумів або дискусії та зворотного зв'язку (зворотної інформації), щоб можна було осмислити пережитий досвід.

III. Узагальнення

Під час цього етапу вчитель/тренер допомагає учасникам узагальнити конкретний досвід відповідно до ситуації і на цій основі згенерувати потенційні можливості застосування.

IV. Застосування

Цей етап полягає у використанні здобутого досвіду і знань на практиці та планування ефективного їх використання у щоденній роботі.

Схема 1. Модель досвідного навчання



Навчання, заплановане та проведене відповідно до згаданої вище схеми, більше наближене до життя. Учасникам здається, що їхній досвід і життєві знання застосовано правильно, що вони є корисні під час навчання. Застосування пропонованого підходу вимагає від тренера зміни позиції із традиційного вчителя, який передає визначену порцію знань, на тренера, який допомагає учасникам у їхньому природному процесі навчання. Під час освітнього процесу тренер прагне реалізувати навчальні цілі, беручи до уваги потреби групи та індивідуальні потреби учасників. Тренер прагне забезпечити рівновагу в реалізації цих потреб, тим самим активно створюючи атмосферу підготовки, сприятливу для навчання.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ

Конспекти занять було поділено на три тематичні сфери, тобто «ЛЮДИНА», «ІДЕЯ», «ФІРМА». Кожен конспект із будь-якої тематичної сфери складається з двох частин: перша стосується опису методології та умов реалізації, натомість друга – в табличному вигляді містить докладну інформацію про тему, сферу знань, методів, часу реалізації разом із зауваженнями щодо реалізації занять.

Спільні засади для всіх модулів:

1. Тренер виконує роль ментора, натхненника, інструктора. Він стимулює процес навчання, активізує учасників до роботи, полегшує знайдення правильних рішень. Він навчає і пояснює. Також тренер мусить пам'ятати про формування групи, посилення мотивації для роботи і пошуку знань та рішень. Тренер – це особа, яка:
 - знає і вільно застосовує інтерактивні методи навчання;
 - зможе провести навчання процесуальними методами, тобто на основі наявного навчального плану зможе залучити учасників, налагодити довіру та стимулювати їхню креативність щодо пошуку знань у самих собі й у тренера, а також креативність у розв'язанні проблем, які ставляться перед учасниками;
 - володіє знаннями і психологічними вміннями, досвідом у роботі з групою, знає принципи динаміки групи і перебігу дидактичного процесу.
2. Методологія: груповий процес із використанням міні-лекції, дискусії, мозкового штурму, ситуаційних вправ, обміну інформації та рольових ігор у малих групах.
3. Зміст програми подано за визначеною структурою:
 - **цілі для досягнення**, які належать до всієї тематичної сфери: їх потрібно трактувати як відкритий перелік, що містить певну кількість пропозицій, які тренер і учні зможуть змінювати або поширювати;
 - **ключові поняття**, які належать до конкретної тематичної сфери і є для тренера вказівником того, які елементи в цій сфері найважливіші;
 - **запропонована тематика занять**, визначена у формі проблемних запитань, питань для вирішення, дискусії, обговорення тощо;

- **очікувані результати**, які містять опис передбачених досягнень учнів під час реалізації цієї тематичної сфери.
4. У кожній частині заняття цілі реалізуються за таким алгоритмом:
 - досвід (практичні вправи);
 - перетворення (спільна дискусія над різними аспектами досвіду; діагностика складних, нових або незрозумілих елементів, спільний пошук пояснень і відповідей);
 - узагальнення (підсумування у формі міні-лекції, читання, теорія);
 - застосування (ефективне планування того, як використовувати набуті знання у щоденній практиці).
 5. Залежно від завдань, реалізованих під час окремих занять, запропоновані сценарії пропорцій щодо окремих питань можуть змінюватися. Може статися так, що деякі проблеми вимагатимуть більше часу, ніж впливає зі сценарію, або й доповнення додатковою інформацією, наданою у формі лекції, підкріпленою конкретними прикладами. Натомість інші питання, передбачені в сценарії у формі презентації, можуть повністю бути проведеними у формі семінару. Все залежить від динаміки групи, її актуального рівня знань, сприйняття тощо.
 6. Заняття можна проводити в довільний час і довільному місці. Це можуть бути щотижневі 1-2 годинні заняття протягом шкільного семестру або довші тренінги, які охоплюють 3 тематичні сесії по 3 дні кожна.

ТЕМАТИЧНА СФЕРА «ХТО?, або ЛЮДИНА»

ЦІЛІ

Учень:

- використовує поняття і терміни: особистість, асертивність, креативність, підприємливість;
- розуміє поняття підприємництва й описує риси підприємливої людини;
- розуміє суть формування підприємницьких підходів;
- розуміє роль підприємницьких підходів у задоволенні своїх і чужих потреб;
- характеризує різні типи особистості людини;
- відрізняє креативність від підприємливості;
- називає риси підприємливої особи;
- пояснює, в чому полягає креативність і підприємливість людини;
- оцінює сильні та слабкі сторони власної особистості.

Ключові поняття:

- підприємливість, підприємець;
- креативність;
- особисті риси;

- мотивації;
- нахили;
- цілі започаткування господарської діяльності.

Пропонована тематика занять:

Підприємливість. Як ми розуміємо поняття підприємливості? Що означає бути підприємливим? Вправа «Чи знаю я підприємливих людей?»

Підприємець – що це означає? Ситуаційна вправа «Підприємливі особи». Риси підприємця (анкета FUSE).

Чи можеш ти бути підприємцем? Що означає бути підприємцем?

Ідеальний образ кандидата на підприємця – 6 чинників, які описують здатність бути підприємцем: особисті риси, схильності, вміння, мотивації, цілі започаткування господарської діяльності, цінності і принципи, якими він повинен керуватися.

Очікувані результати

Учень:

- розуміє і користується ключовими поняттями;
- з'ясовує, як робота і підприємливість допомагають у задоволенні власних економічних потреб та потреб інших осіб;
- пропонує конкретні рішення, пов'язані з покращенням свого довкілля;
- планує етапи реалізації представлених ідей;
- зможе працювати в групі, приймати рішення й оцінювати власну роботу;
- зможе охарактеризувати та ієрархізувати власні потреби і потреби соціальних груп.

ТЕМАТИЧНА СФЕРА «ЩО?, або ІДЕЯ»

ЦІЛІ

Учень:

- розуміє процес пошуку і перевірки задумів для творчого вирішення проблем;
- вивчає методи пошуку та перевірки інформації;
- проводить аналіз власних задумів і можливостей;
- вказує чинники, які впливають на вибір господарської діяльності;
- вивчає процес створення бізнес-плану;
- називає цілі господарської діяльності;
- описує зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на успіх і невдачу підприємства;
- перераховує показники окупності господарської діяльності;
- називає маркетингові дії;
- називає принципи створення бізнес-плану і характеризує його елементи.

Ключові поняття:

- ринок;
- пропозиція, попит;
- прихід, прибуток, витрати;
- бізнес-план;
- маркетинг, реклама.

Пропонована тематика занять

- Макрооточення і конкурентне оточення підприємства (SWOT-аналіз).
- Фінанси підприємства.
- Витрати, поріг рентабельності.
- Маркетингова діяльність: маркетингова програма, промоція і дистрибуція, види і функції реклами.
- Конкуренція, конкурентні стратегії.
- Бізнес-план, структура бізнес-плану.

Очікувані результати

Учень:

- представляє основні принципи складання бізнес-плану;
- називає елементи бізнес-плану;
- здійснює класифікацію витрат;
- визначає місце розташування фірми;
- опрацьовує бізнес-план для заснованої фірми;
- описує ключових клієнтів запланованого підприємства;
- підраховує прихід, витрати, прибуток, поріг рентабельності для запланованої фірми;
- зможе провести дослідження ринку для поглиблення знань про місцевий ринок.

ТЕМАТИЧНА СФЕРА «ЯК?, або ФІРМА»

ЦІЛІ

Учень:

- подає цілі господарської діяльності;
- називає послідовність кроків для започаткування господарської діяльності;
- перелічує організаційно-правові форми підприємств та описує різницю між ними;
- називає критерії вибору організаційно-правової форми започаткованого підприємства;
- характеризує стратегії підприємств;
- називає вміння керівника та характеризує різні стилі керування людьми;
- ознайомлюється з принципами групової роботи.

Ключові поняття:

- правоздатність;
- податок;
- поріг рентабельності;
- стилі керування фірмою;
- імідж, стратегія, місія фірми.

Пропонована тематика занять

- Організаційно-правові форми підприємств.
- Організаційні структури підприємства.
- Стратегії підприємства.
- Форми оподаткування господарської діяльності.
- Фінанси підприємства. Постійні та змінні витрати, поріг рентабельності.
- Групова робота. Побудова групи.

Очікувані результати

Учень:

- розуміє і користується ключовими поняттями;
- вміє вибирати форму господарської діяльності, якою можна займатися на місцевому ринку;
- визначає організаційну структуру запланованого підприємства – кількість осіб, їхню кваліфікацію та посади;
- знає процедури і вимоги, пов'язані із започаткуванням власної господарської діяльності;
- розуміє роль менеджера в фірмі.

*Альдона Окрашевська
Яцек Квятковскі
Войцех Одзімек*



ХТО?, АБО ЛЮДИНА

**ЛЮДСЬКИЙ ВИМІР ПІДПРИЄМНИЦТВА:
ВИКЛИКИ ДЛЯ УКРАЇНСЬКОГО ВЧИТЕЛЯ**

Навчальний блок «Людина» належить до фундаментальних, коли йдеться про формування підприємливої особистості. Про це наголошують європейські фахівці, що працюють у сфері підприємництва, зокрема й наші польські колеги. Можна витратити багато часу на те, щоб навчити молодь формально правильно скласти бізнес-план та заповнювати реєстраційну форму для започаткування своєї справи, але без відваги та оптимізму, ініціативності й відповідної громадянської позиції, комунікабельності та критичного мислення важко уявити успішного підприємця. Тому український учитель, розпочинаючи заняття із підприємництва, мав би поставити основний акцент на людському вимірі цієї теми, відображеному у блоці «Людина», який покликаний розвинути підприємливу особистість у широкому розумінні цього слова. Тренер мав би поставити перед собою кілька важких завдань, які впливають із усталеного (а часто і стереотипного), особливо в українських реаліях, бачення того, що то є підприємлива людина.

1. Мозкові штурми, які проводили тренери – учасники проекту з проблеми «хто така підприємлива особа», показав, що старшокласники дуже вузько трактують поняття «підприємливість», зводячи її до фахових якостей підприємця й забуваючи про такі універсальні риси, важливі для кожної людини, як: соціальна активність, прагнення свободи, і не тільки економічної, незалежність поглядів, уміння критично мислити, виживати в конкурентних умовах, спілкуватися і співпрацювати. *Саме на формуванні цих рис варто зосередити свою увагу тренерів, пам'ятаючи, що не всі стануть підприємцями, зате успішним громадянином має бути кожен.*
2. Бізнес по-українськи в очах молоді часто виглядає корумпованим і надто жорстким. Звідси займатися ним, на думку школярів, – справа брудна, хоч і престижна. Такий стереотип, що панує серед учнів старшої школи, заважає не тільки започаткувати свою справу, а й спонукає молодих людей покидати Україну в пошуках щастя закордоном. Зруйнувати цей усталений і не завжди адекватний погляд учителіві самотійно буде не під силу. Бо завжди знайдеться учень, який зверхньо скаже: «А що ви, Маріє Іванівно, знаєте про бізнес, щодня сидючи з нами в класі». І він матиме рацію. Однак ламати стереотип, що бізнесовці – це нібито люди, які переступають право, дають хабарі тощо, потрібно. І цьому допоможуть місцеві підприємці, напр., батьки учнів, які досягли певного успіху у власному бізнесі, меценати, працівники податкових служб. Їхня участь на заняттях (іноді навіть цікаво одночасно запросити осіб із різних таборів) не тільки бажана, а й конче необхідна. *Отже ламання стереотипів про брудний бізнес по-українськи – важливе завдання вчителя і запрошених експертів від громади.*
3. Учасники тренінгів, які працювали над конспектами, запропонованими в цій книжці, ставили собі за мету перенести європейський досвід успішних підприємців на українську площину. Саме тому в навчальних ситуаційних вправах можна буде прочитати про успіх українців: відомого економіста Богдана Гаврилишина, непересічного

підприємця Володимира Кашицького та ін. Вони й окреслюватимуть обличчя українського успішного (і чесного!) бізнесу.

4. Методи, запропоновані в цьому посібникові, дають змогу формувати ключові групи компетентностей людини, зокрема підприємливість, соціальну активність, комунікабельність. Тому запропоновані заняття концентруються довкола практичних вправ, тестів. Для українського вчителя, що працює в рамках «ущільнених» навчальних програм із надмірною кількістю теоретичного матеріалу та дефіцитом часу на практичні завдання, існуватиме спокуса змінити запропоновану стратегію в інший бік: додати більше теорії і скоротити практику. Автори застерігають від такої помилки й акцентують на важливості практичної частини. *Тому подбайте про достатню кількість часу для проведення вправ, тестів, презентацій, висловлення власної позиції учнів, рефлексії, самоаналізу.* Без цього неможливий компетентнісний підхід.
5. А де взяти час на практикування? І справді, в рамках навчальних програм з економіки та основ підприємництва надзвичайно складно встигнути зреалізувати заплановане. Однак не забуваймо про інші можливості нашої школи, зокрема про виховні бесіди з профорієнтації. Ці конспекти допоможуть нам зробити навчання наших учнів цікавішим. Отож до справи!

*Мирослава Товкало – доцент кафедри
освітньої політики Львівського обласного інституту
післядипломної педагогічної освіти,
кандидат філологічних наук*

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Пізнай себе: ініціативність + творче мислення = підприємливість»

Уклала Лукашкевич Марія Іванівна



Заступник директора з виховної роботи Винниківської санаторної школи-інтернату, вчитель математики. Освіта вища, закінчила Львівський національний університет ім. Івана Франка. Стаж роботи з молоддю 27 років. Член громадської організації «Школа мрій». Брала участь у проектах «Твори добро», «На крилах дитинства». Учасник Міжнародних освітянських конференцій «Школа: крок у майбутнє». Автор дитячих книжок та сценаріїв шкільних свят.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- розкрити суть понять: особистість, підприємливість, підприємець;
- розвинути навички спілкування, творчого мислення;
- навчити визначати власні цінності та використовувати їх для досягнення успіху;
- виховувати риси відповідального підприємця і громадянина.

Навчальні посібники:

1. Гашинська Т. Інтегровані уроки з елементами психологічних понять // Психолог: Шкільний світ, 2009. – №42-43.
2. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».
3. Ткачук Г. Пізнай себе // Психолог. – Київ: Шкільний світ. – 2009. – №42-43.

Додаткові рекомендації:

1. Підготуйте фломастери, ватман формату А1, кольоровий папір формату А4, шпильки.
2. Заздалегідь напишіть плакат «Наші правила до тренінгу»:

*Сховаймо в жменю критику й поради,
Посіймо приязнь й усмішку ясну.
Збираймо разом зерна між полови.
Шануймо думку інших і свою.
З'єднаймо «я» та «ми» заради справи.
Шукаймо істину в розмові та у грі.
Спілкуймося щиро – це нам допоможе
Проблему розв'язати у житті.*

Методи:

- вправа-«криголам»;
- індивідуальна вправа;
- робота в групах;
- міні-лекція;
- мозковий штурм;
- дискусія.

Навчальні матеріали та обладнання:

- плакат «Наші правила»;
- фрагмент мультфільму «Як козаки сіль добували»;
- презентація в Power Point;
- матеріали «Як функціонує людський мозок» (для кожного учня).

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Пізнай себе: ініціативність + творче мислення = підприємливість»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
«Пізнай себе: ініціативність і творче мислення»				
Організацій- ний	Привітання. Мотивація	Розповідь тре- нера	2 хв.	Мотивація учнів
	Вправа «Я» (Додаток 1)	Вправа- «криголам»	5 хв.	Доброзичлива атмосфера
	Вироблення правил роботи. На основі пла- кату «Наші правила» учасники конкретизують правила заняття	Обговорення	5 хв.	Правила роботи в групі
Актуаліза- ція знань на основі досвіду учасників	Вправа «Особистість» (Додаток 2)	Мозковий штурм	5 хв.	Розуміння поняття «особистість»
Подання нового мате- ріалу	Перегляд фрагменту мультфільму «Як козаки сіль добували» (1 хв., без титрів). Бесіда: «Що таке підпри- ємливість?»	Обговорення	10 хв.	Розуміння понять «підприємли- вість», ініціатив- ність

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Практичний блок	Тест «Художник чи мислитель?» (Додаток 3), або «Як функціонує людський мозок?» (Додаток 4)	Індивідуальна робота, розповідь тренера	15 хв.	Розуміння специфіки функціонування людського мозку, пізнання власних нахилів, усвідомлення власної унікальності
	Вправа «Творче мислення» (Додаток 5)	Індивідуальна робота	2 хв.	Виявлення вміння нестандартно мислити
Підсумок	Подання домашнього завдання: створити «шедевр» із пластикової пляшки		1 хв.	Розвиток вміння творчо мислити
	Підсумок учнів «Що я дізнався нового?»	Мозковий штурм		Закріплення нової інформації
«Ініціативність + творче мислення = підприємливість»				
Організаційний	Повідомлення теми заняття	Розповідь тренера	1 хв.	Мотивація учнів
Перевірка домашнього завдання	Презентація домашніх «шедеврів» із пластикової пляшки	Обговорення	5 хв.	Вміння шукати нестандартні підходи до вирішення проблеми
Актуалізація знань на основі досвіду учасників	Вправа «Підприємець – що це означає?» (Додаток №3* із Матеріалів тренінгу) 1	Мозковий штурм	5 хв.	Розуміння поняття «підприємець»
	Вправа «Хто такий успішний підприємець» (Додаток 3*, ситуаційні вправи 1, 2 із Матеріалів тренінгу)	Робота в групах, метод ситуаційних вправ	15 хв.	Розуміння того, які риси роблять підприємця успішним
	Вправа «Риси підприємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Обговорення	15 хв.	Усвідомлення власних цінностей, самоаналіз
Підсумок	Вправа «Валіза» (Додаток 6)		4 хв.	Виявлення ступеня реалізації очікувань

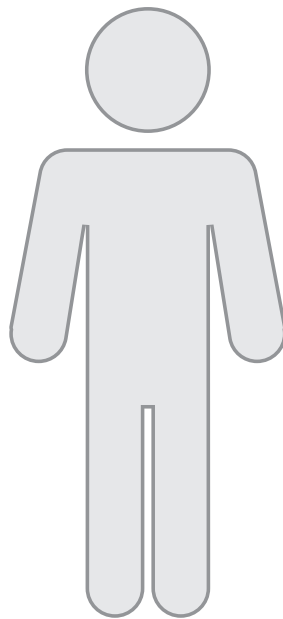
¹ Зірочкою позначено ті додатки, які взято з Матеріалів тренінгів, які відбувалися в рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів із підприємництва». Ці додатки вміщено наприкінці розділу «Хто?, або Людина».

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Вправа «Я»

Кожен учасник тренінгу вибирає кольоровий листок паперу. Складає його навпіл поздовж і, відриваючи зайве, формує своє паперове «Я». На голові фігурки пише своє ім'я, на тулубі – три риси, які найбільше йому притаманні.



Тренер пропонує стати у коло і представити своє «Я». Після представлення паперові «Я» прикріплюють до одягу за допомогою шпильки як емблему.

ДОДАТОК 2

Вправа «Особистість»

На плакаті слово «особистість» записане вертикально. Тренер пропонує дітям на кожну літеру підібрати слово на позначення риси, які треба мати людині, аби бути особистістю.

Обговорення:

- Які риси з написаних ви вважаєте найважливішими?
- Чи хотіли б ви додати ще якісь риси?
- Чи обов'язково мати всі ці риси?
- Які з перелічених рис ви написали на своїх паперових «особистостях»?
- Чи є це підставою вважати вас особистістю?

Підсумок. Особистість – це феномен суспільного розвитку, конкретна жива людина зі свідомістю та самосвідомістю.

Особистість у психології розглядають у трьох вимірах:

- внутрішній світ: інтереси, погляди, захоплення, мислення;
- стосунки у колективі;
- реалізація потенціалу – активно діючи, особа змінює внутрішній світ інших людей.

ДОДАТОК 3

Тест «Художник чи мислитель?»

Тема для обговорення особливостей функціональної діяльності лівої та правої півкуль мозку. Вправа допомагає зрозуміти, діяльність якої півкулі домінує в учасників.

1. Переплетіть пальці рук. Згори виявився великий палець лівої руки (Л) чи правої (П)?
2. Зробіть в аркуші паперу невеликий отвір і подивіться крізь нього двома очима на якийсь предмет. Почергово заплющуйте то одне, то друге око. Предмет зміщується, якщо ви заплющили праве око (П) чи ліве (Л)?
3. Станьте в позу «Наполеона», схрестивши руки на грудях. Яка рука згори: ліва (Л) чи права (П).
4. Спробуйте бурхливо поаплодувати. Яка долоня згори: ліва (Л) чи права (П).

Висновок:

- ПППП – ви консерватор;
- ПППЛ – переважає нерішучість;
- ППЛП – характер сильний, артистичний;
- ППЛЛ – характер близький до попереднього, але м'якший;
- ПЛПП – аналітичний склад розуму;
- ПЛПЛ – слабкий тип, схильний до різних впливів;
- ПЛЛП – артистичність, вразливість;
- ПЛЛЛ – аналітичний розум;
- ЛППП – емоційний, вразливий до впливів;
- ЛППЛ – схожий на попередній, але легший;
- ЛПЛП – дуже сильний характер;
- ЛПЛЛ – сильний, внутрішня агресивність прикрита зовнішньою м'якістю;
- ЛЛПП – простота, непостійність інтересів;
- ЛЛПЛ – м'якість, недовірливість;

ЛЛЛП – емоційність, необачність;
ЛЛЛЛ – яскрава емоційність.

ДОДАТОК 4

Тест «Як функціонує людський мозок?»

Визначення домінантності півкуль.

1. У мене переважає добрий настрій.
2. Я пам'ятаю, чого навчився декілька років тому.
3. Прослухавши кілька разів мелодію, я можу правильно відтворити її.
4. Коли я слухаю розповідь, то уявляю її в образах.
5. Я вважаю, що емоції в розмові лише заважають.
6. Мені важко дається алгебра.
7. Я легко запам'ятовую незнайомі обличчя.
8. У групі товаришів я першим починаю розмову.
9. Якщо обговорюють чиїсь ідеї, я вимагаю аргументів.
10. У мене переважає поганий настрій.

Оцініть ці висловлювання за шкалою від 1 до 10 балів. Підрахуйте суму балів по рядках:

- Ліва півкуля – запитання 1, 2, 5, 8, 9;
- Права півкуля – 3, 4, 6, 7, 10.

Якщо «лівокульовий» результат переважає «правокульовий» більш як на 5 балів,
– у вас логічний тип мислення.
Якщо навпаки – художній.

ДОДАТОК 5

Вправа «Творче мислення»

Учасникам пропонується із 6 сірників скласти 4 трикутники.

Щоб виконати завдання, треба скласти піраміду. Вправа дає змогу виявити вміння нестандартно мислити.

ДОДАТОК 6

Вправа «Валіза»

Учасники тренінгу вибирають кольоровий клаптик паперу, який відповідає їхньому настрою після тренінгу (жовтий – сонячно, синій – похмуро, білий – холодно). На них школярі записують, що корисного вони дізналися, які очікування не справдилися, і приклеюють клаптики на «валізу». За бажанням розповідають про свої враження.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТТЯ

«Підприємець – що це означає?»

Уклала Михайлинин Ганна Василівна



Заступник директора з навчально-виховної роботи у Золочівському навчально-виховному комплексі «Школа радості». Закінчила Тернопільський державний педагогічний інститут. Педагогічний стаж – 20 років. Людина з активною життєвою позицією. Учасник проектів: «Викладання англійської мови як іноземної», «Створення громадської активної школи», «Міжнародні стандарти якості діяльності громадсько-активної школи». Член товариства «Просвіта».

Тривалість: 120 хвилин.

Цілі:

- розкрити учням поняття «підприємець», ознайомити з рисами підприємливих людей;
- розвивати вміння бути креативними, визначати риси, корисні для ведення бізнесу і досягнення успіху, систематично працювати над собою задля досягнення успішності та задоволення своїх економічних потреб і потреб інших людей у майбутньому;
- виховувати оптимізм, впевненість, віру у власну успішність.

Навчальні посібники:

1. Барна М. М., Волощенко О. В., Козак О. П. Навчально-методичні матеріали для роботи на курсах підвищення кваліфікації учителів початкових класів, які навчаються у рамках кредитно-модульної системи. – Львів, 2010. – С.34, С.44-45.
2. Ворожейкіна О.М. 100 цікавих ідей для проведення уроку. – Харків: Основа, 2011. – С.173, С.186.
3. Пехота О.М. Освітні технології. – Київ: А.С.К., 2002. – 255 с.

Додаткові рекомендації:

1. Підготуйте презентацію у PowerPoint.
2. Підберіть музичне оформлення до заняття.
3. Оформіть зал для проведення тренінгу, подбайте про столи для групової роботи, підготуйте окремий столик для чаювання із відповідним оригінальним сервіруванням.

Методи:

- бесіда;
- розповідь учителя;

- бліц-інтерв'ю;
- мозковий штурм;
- робота у групах;
- пізнавально-ділові ігри.

Дидактичні матеріали:

- матеріали для учнів, які містяться в додатках 1-5;
- портрети і фотографії відомих підприємців;
- опорні схеми-таблиці;
- предметні малюнки та різнокольорові листки для об'єднання дітей у групи;
- окремі елементи костюмів мандрівника й аборигенів;
- маркери;
- великі аркуші паперу;
- дошка;
- різнокольорова крейда;
- мольберт.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Підприємець – що це означає?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступ	Коротка історія для душі Бруно Ферреро «Скарб» /Додаток 1/. Читання тексту учителем	Бесіда за змістом тексту	5 хв.	Підведення учнів до висновку, що чоловік знайшов найбільший скарб – знайшов себе, тому і став успішною людиною
Повідомлення теми заняття	Проблемне запитання. Доповнення вчителем відповідей	Презентація	1 хв.	Вміння школярів самостійно сформулювати тематику заняття
Актуалізація опорних знань	Вправа 1. На основі життєвого досвіду та знань усі учні вільно висловлюють свої думки стосовно поняття «підприємець», а вчитель фіксує ідеї на дошці /Додаток 2/	Мозковий штурм	5 хв.	Систематизація, аналіз, обговорення всіх пропозицій

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Розкриття опрацьованої теми	Підведення вчителем підсумків вправи 1 і формулювання ключового поняття слова «підприємець».	Словникова робота – «підприємець». Презентація. Розповідь учителя	2 хв.	Розуміння поняття «підприємець»
Організацій- ний етап	Повідомлення педагога про специфічність заняття – у рамках україно-польського проекту, представлення особливих гостей – тренерів, підприємця рідного міста	Представлення тренерів, гостей	2 хв.	Емоційне налаштування до роботи
	Вправа 2. «Мій герб». Створення власного герба всіма учасниками /учні, тренери, гість / Додаток 1* із Матеріалів тренінгу / Взаємне представлення	Індивідуальна вправа, презентація, бліц-опитування. Виставка гербів	20 хв.	Вміння представити себе, обґрунтовувати переваги тих чи інших рис для людини-підприємця
Розкриття опрацьованої теми	Зустріч із підприємцем рідного міста. Розповідь про особистісні риси кандидата на підприємця	Розповідь підприємця, бліц-інтерв'ю	15 хв.	Ознайомлення учнів із підприємцями рідного краю, специфікою їхньої діяльності, особистісними рисами, які привели їх до успіху
Перерва	Чаювання. Слухання музики. Беруть участь усі учасники		10 хв.	Попередження перевтоми, створення доброзичливої піднесеної атмосфери
	Гра «Диво-острів» /Додаток 3/ Беруть участь усі учасники	Розігріваюча вправа	5 хв.	Попередження перевтоми. Розвиток здатності переконувати та вміння перевтілюватися
Закріплення вивченого	Об'єднання у групи за кольорами. Вправа 3 «Підприємець – що це означає?». Виконання завдання учнями за відповідною опорною схемою	Метод конкретних ситуацій, робота у групах	20 хв.	Аналіз рис підприємця, що привели до успіху, розуміння важливості мотиву як внутрішньої рушійної сили

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Бесіда: характеристика підприємців	Бесіда	5 хв.	Вміння визначати риси особистості, корисні для ведення бізнесу і досягнення успіху
	Об'єднання у групи за предметними малюнками Вправа 4 «Картографування думок» / Додаток 2* із Матеріалів тренінгу / Кожна група обдумує і записує на листку, що можна робити з обраним предметом	Робота у групах	15 хв.	Стимулювання і захоплення учнів бути креативними
Підсумок	Вправа 5. «Сенкан» /Додаток 4/. Кожна із груп за формулою складає «Сенкан»	Виконання вправи 5. Робота у групах /Презентація/	10 хв.	Синтез інформації і фактів у стисле висловлювання, що віддзеркалює тему, а саме – хто такий підприємець
	Подання домашнього завдання «Створення власних сходинок успіху». Пояснення вчителя щодо виконання запропонованого завдання	Форма довільна	5 хв.	Усвідомлення необхідності систематично працювати над собою для досягнення успіху та задоволення своїх економічних потреб і потреб інших людей у майбутньому
Перерва	Чаювання. Слухання музики. Беруть участь всі учасники			Попередження перевтоми, створення доброзичливої піднесеної атмосфери
	Гра «Маска» /Додаток 5/. Беруть участь всі учасники	Проведення гри		
	Фотосесія. Беруть участь усі учасники			

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Бруно Ферреро Скарб

Якось чоловік, що орендував і обробляв земельну ділянку, вирішив орати глибше і випадково знайшов скарб. Були там золоті монети й інші цінності. У поспіху закопав усе назад і одразу ж звернувся до власника з проханням продати йому ділянку.

Власник, зауваживши його гарячкову схвильованість, погодився, але зажадав дуже високої плати. Щоб зібрати потрібні гроші, селянин знайшов іншу роботу, згодом іще іншу.

Почав заробляти й інвестувати зароблені гроші, організував ринок, розширив торгівлю поза межами держави.

Минув час. Той чоловік став відомим інвестором, добрим керівником, займався торговельними операціями, подорожував.

І вже не думав про скарб, що його заховав у землі.

ДОДАТОК 2

Мозковий штурм

Спираючись на життєвий досвід та знання, всі учасники вільно висловлюють думки стосовно запропонованої теми.

За короткий термін /до 3 хв./ вдається зібрати велику кількість ідей, які фіксуємо на дошці. На завершальному етапі ці ідеї систематизуємо, аналізуємо, обговорюємо.

Перед виконанням завдання необхідно ознайомити учнів із правилами «мозкового штурму»:

- висловлюйте все, що спадає на думку, відповідно до тематики;
- не обговорюйте і не критикуйте висловлювання інших;
- можна повторювати ідеї, запропоновані будь-ким іншим.

ДОДАТОК 3

Гра «Диво-острів»

«Мандрівник-учитель» потрапив на Диво-острів, де живуть щасливі, безтурботні «аборигени».

«Аборигени» оточують «мандрівника» і, наспівуючи та підтанцювуючи, розповідають про своє життя на Диво-острові.

«Мандрівник» вирішує назавжди залишитися на цьому острові (якщо його переконують у цьому).

ДОДАТОК 4

Вправа «Сенкан»

Це регламентований твір, який складається з 5 рядків, який синтезує інформацію і факти у стисле висловлювання, що описує чи віддзеркалює тему.

«Сенкан» завжди складається за правилами:

1. Перший рядок повинен містити слово, яке відображає назву теми (іменник).
2. Другий рядок являє собою опис теми, який складається з двох слів (частіше прикметників).
3. Третій рядок виражає дію, пов'язану з темою, і складається із трьох слів.
4. Четвертий рядок є фразою, що складається з чотирьох слів і виражає ставлення до теми.
5. Останній рядок складається з одного слова – синоніма, який передає сутність теми.

Учням можна запропонувати таку форму діяльності зі складання «Сенкана»:

1. Слово – тема (іменник).
2. Ознаки (2 слова – прикметники).
3. Дія (3 слова – дієслова).
4. Ставлення (речення з 4 слів про власне ставлення).
5. Перефразування сутності (синонім до першого слова).

ДОДАТОК 5

Гра «Маска»

Учасникам пропонують портрети або фотографії відомих успішних людей, очі яких закриті маскою. Необхідно назвати цих людей.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Людина. Особистість. Підприємець»

Уклала Прецель Ольга Іванівна



Директор Підгородецької загальноосвітньої школи I-III ступенів Сколівської районної ради Львівської області, депутат сільської ради с. Підгородці. Вчитель вищої кваліфікаційної категорії, має педагогічне звання «Старший вчитель». Переможець Всеукраїнського конкурсу «Панорама творчих уроків - 2005». Стаж керівної роботи – 14 років. З її ініціативи виходить шкільна газета «Крок», проходить щорічний загальношкільний конкурс обдарованих дітей «Сузір'я» та вчительський конкурс «Пектораль майстерності».

Тривалість: 120 хвилин.

Цілі:

- розкрити поняття «особистість», «підприємливість»;
- охарактеризувати різні типи особистості людини;
- проаналізувати важливі риси підприємливої особи;
- оцінити власні риси та задатки до підприємництва;
- показати мотиви діяльності підприємливої людини; проблеми, з якими доводиться їй стикатися, та прийняття рішень для їх розв'язання;
- визначити найприйнятніші для учасників тренінгу сфери діяльності, в яких вони зможуть себе реалізувати в майбутньому;
- виховувати в учасників ініціативність, впевненість у собі, наполегливість і цілеспрямованість у досягненні мети, активну життєву позицію;
- розвивати соціальну (уміння контактувати з людьми, співпрацювати, діяти в команді) та психологічну (здатність усвідомлювати власне «Я») готовність до відкриття і ведення власної справи;
- навчати позитивно ставитись до себе, критично та творчо мислити, окреслювати цілі й досягати успіху.

Навчальні посібники: роздаткові матеріали для учасників тренінгу, матеріали лекцій, тести, презентації у Power Point – допоміжний матеріал для тренера.

Додаткові рекомендації:

- підготувати презентації в Power Point для візуалізації змісту, поданого в додатках, та нагадування завдань, що містяться у вправах;
- принести клубок ниток, ватмани, фліпчарт і маркери, стікери;
- виготовити умовні одиниці для ведення аукціону.

Методи:

- міні- лекція;
- дискусія;
- мозковій штурм;
- рольова гра;
- робота в групах;
- метод «асоціативне гроно»;
- метод ДРІД;
- метод конкретних ситуацій;
- розповідь, повідомлення.

Форми роботи: індивідуальні, групові, фронтальні.

Дидактичні засоби: опис вправ представлено 12 додатками;

- мультимедійний проектор;
- лептоп;
- листки паперу А4;
- скотч;
- фліпчарт;
- маркери.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Людина. Особистість. Підприємець»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА-ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій-ний	Вступ. «Історія про па-вука» (Додаток 1)	Розповідь тре-нера	2 хв.	Знайомство та пре-зентація учасників тренінгу
	Вправа-самопрезента-ція «Павутинка» (До-даток 2)	Фронтальна робота	7 хв.	Доброзичлива атмосферу серед учасників, усвідом-лення важливості конструктивного спілкування в групі (товаристві).
Оголошення теми, цілей тренінгу	Вступне слово тренера	Повідомлення	2 хв.	Знання теми та цілей заняття

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Визначення очікуваних результатів	Вправа «Берег надій» (Додаток 3)	Фронтальна робота	7 хв.	Виявлення очікувань від тренінгу
Інформаційний блок. Засвоєння нових знань та способів дій	Розкриття основних понять теми	Міні- лекція «Людина. Особистість». Обговорення	8 хв.	Розуміння основних понять теми
Практичний блок. Закріплення знань та способів дій	Вправа «Психогеоетричний тест» (Додаток 4)	Індивідуальна робота. Обговорення	7 хв.	Визначення типу особи учасника, характеристика особистісних якостей і особливостей поведінки; прогноз поведінки кожного типу особистості
	Вправа «Портрет підприємця».	Мозковий штурм. Асоціативне гроно	5 хв.	Вміння визначити ключові риси підприємця
	Об'єднання в групи. Вправа- гра «Аукціон» (Додаток 5)	Слово тренера Рольова гра Робота в групах Обговорення	2 хв. 15 хв.	Розуміння того, які риси роблять підприємця успішним
Руханка	Гра «Осінній дощ у Підгородцях» (Додаток 6)	Фронтальна робота	5 хв.	Зняття емоційного напруження учасників тренінгу. Зміна виду діяльності для відпочинку. Активізація роботи учасників перед наступним видом роботи
Інформаційний блок. Засвоєння знань та способів дій	Обговорення. «Чи можеш ти бути підприємцем?» Вправа «Підприємець – що це означає?» (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу)	Міні- лекція з елементами дискусії	10 хв.	Знання мотивів діяльності підприємливої людини, проблем, із якими доводиться їй стикатися; вміння приймати рішення

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Практичний блок	Хто такі успішні підприємці? Ситуаційні вправи 1, 2 (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу)	Робота в групах. Аналіз методів конкретних ситуацій	15 хв.	Розуміння того, які риси людини ведуть до успіху
	Вправа «Тест на визначення в учнів задатків до підприємництва» (Додаток 7).	Індивідуальна робота. Обговорення	12 хв.	Встановлення задатків учасників тренінгу до підприємництва, запевнення вчителя, що всі талановиті
Закріплення знань та способів дій	Повідомлення про сфери діяльності особистості	Слово тренера	3 хв.	Знання найприйнятніших сфер діяльності, в яких можуть себе реалізувати учасники в майбутньому
	Вправа «Тест визначення професійної спрямованості особистості» (Додаток 8)	Індивідуальна робота. Обговорення	10 хв.	Розуміння важливості вибору власної сфери для професійної реалізації
Підбиття підсумків. Узагальнення та систематизація знань	Вправа «Берег здійснених надій» (Додаток 9)	Підсумкове слово тренера.	5 хв.	Оцінка тренінгу
Рефлексія	Вправа ДРІД (Додаток 10)	Фронтальна робота	5 хв.	Аналіз досягнення мети та завдань тренінгу

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Павучок

Молода мама-чистюля, озброєна мухобойкою, намагалася вбити невеличкого павука, що примостився в куточку на стіні.

Маленький Олесь, якому щойно виповнилось три рочки і шість місяців, побачивши це, схопив маму за спідницю і загукав щосили:

- Хай живе! Не вбивай його!
- Чому? Він тебе вкусить.
- Але він складає нам товариство!

За мотивами Бруно Ферреро. «Спів польового цвіркуна» (короткі історії для душі).

ДОДАТОК 2

Вправа-самопрезентація «Павутинка»

Мета:

- познайомити та презентувати учасників тренінгу;
- створити доброзичливу атмосферу серед учасників;
- показати важливість конструктивного спілкування в групі (товаристві).

Тривалість: 5 хвилин.

Матеріали: клубок ниток.

Хід проведення:

Тренер запрошує учасників стати в коло.

Кожному учасникові тренер пропонує назвати своє прізвище, ім'я, по батькові, а потім свої якості, що починаються з літер власних ініціалів. Наприклад, Поясник Ольга Іванівна – працююча, охайна, ініціативна.

Самопрезентацію розпочинає тренер, тримаючи кінець нитки. Потім кидає клубок наступному учасникові.

Насамкінець вправи повинна вийти «павутинка», що символізуватиме єдність групи у вирішенні завдань тренінгу.

ДОДАТОК 3

Вправа «Берег надій»

Мета: визначити очікування учасників від тренінгу.

Тривалість: 7 хвилин.

Матеріали: фліпчарт, ватман, стікери.

Хід проведення:

Тренер просить учасників на наліпках написати, чого саме вони чекають від тренінгу.

Кожен учасник зачитує свої очікування і приклеює листок на намальований на ватмані «Берег надій».

ДОДАТОК 4

Вправа «Психогеоетричний тест» (за С'юзен Дилінґер)

Мета: визначити тип особи учня (учасника тренінгу);

- дати характеристику особистісних якостей і особливостей поведінки людини;
- спрогнозувати поведінку кожного типу особистості;
- визначити рівень психологічної сумісності учасників тренінгу з певними типами людей.

Тривалість: 7 хвилин.

Матеріали:

Презентація у Power Point «Коротка психологічна характеристика основних «форм» особистості» – допоміжний матеріал для тренера.

Для довідки:

Психогеоетрія – цікава практична система дослідження особистості. Вона створена і широко застосовується в США. Її автор – фахівець із підготовки управлінських кадрів. За деякими даними, ефективність правильно виконаного тесту сягає 85 %.

Вступне слово тренера. Цей тест посилює і дає змогу частково усвідомити ваше підсвідоме, інтуїтивне «відчуття» інших людей. Тому, виконуючи його, намагайтеся дослухатися до своєї інтуїції і за можливістю «відключити» раціональну логіку, логічну частину нашого «Я».

Інструктаж

- Вибрати із п'яти фігур (квадрат, коло, прямокутник, зигзаг, трикутник) ту, стосовно якої ви можете сказати: це – Я. Спробуйте відчутти свою форму! Якщо вам буде важко зробити це, то виберіть фігуру, яка першою привернула вашу увагу.

- Прорангувати фігури, які залишилися поза вашою увагою, і записати їхні назви під відповідними номерами. Остання фігура під номером 5 буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.

Слово тренера

- Фігура, що опинилася на першому місці, – це Ваша основна фігура, чи суб'єктивна форма. Вона дозволяє визначити Ваші основні, домінантні риси характеру чи особливості поведінки. Риси фігур, які Ви обрали наступними, – це риси, які Ви демонструєте тим рідше, чим далі від першої знаходиться та чи інша фігура. Остання фігура під номером 5 буде точно не вашою формою, тобто формою, яка підходить вам найменше.
- Остання, п'ята фігура вказує на форму людини, взаємодія з якою викликає у Вас найбільше труднощів.
- Може статися, що жодна фігура Вам чи іншій людині не підходить. Тоді людину можна описати комбінацією з двох або навіть трьох форм.
- Нарешті може статися, що Вам важко вловити інтуїтивне відчуття форми себе чи іншої людини. Тоді почніть із характеристик, що наведені для п'яти форм, намагайтеся використати їх для розуміння людей даного типу та прогнозу їхньої поведінки і поступово тренуйте в собі відчуття геометричної форми цих людей.

Коротка психологічна характеристика основних «форм» особистості

Квадрат. Якщо Вашою основною формою є квадрат, то ви невтомний працівник. Працелюбність, наполегливість, потреба доводити розпочату справу до кінця, старанність, яка дозволяє досягати завершення роботи, – це те, чим відомі істинні «люди-квадрати». Витривалість, терпіння і методичність зазвичай роблять їх висококласними спеціалістами у своїй галузі. Цьому сприяє невтомна потреба в інформації та колекціонування найнеймовірніших відомостей.

«Люди-квадрати» радше «вираховують» результат, аніж здогадуються про нього. Вони надзвичайно уважні до деталей, дрібниць, а також люблять раз і назавжди заведений порядок. Усі ці якості сприяють тому, що «квадрати» можуть стати відмінними адміністраторами, виконавцями, але рідко бувають хорошими розпорядниками, менеджерами. Звичайно, всі названі чесноти «людей-квадратів» мирно співіснують зі слабкими місцями.

Трикутник. Ця форма символізує лідерство, і багато «трикутників» відчувають у цьому своє призначення: «Народжені, щоб бути лідерами». Найхарактернішою особливістю «людей-трикутників» є здатність концентруватися на головній меті. Вони – енергійні, сильні особистості, які ставлять прозорі цілі і, як правило, досягають їх.

«Люди-трикутники» дуже впевнені в собі, хочуть постійно відчувати свою правоту. Це робить їх особистостями, які постійно конкурують з іншими. «Трикутник» – це установка на перемогу.

Із «Трикутників» виходять прекрасні менеджери найвищого рівня управління. Саме до таких висот вони і прагнуть. І допомагає їм у цьому ще одна якість – майстерність «політичної інтриги». Взагалі «Трикутники» – дуже симпатичні, привабливі люди, які змушують все і всіх обернутися навколо себе і без яких наше життя втратило б усю гостроту відчуттів.

Прямокутник. Символізує стан переходу та змін. Це люди, не задоволені тим способом і стилем життя, який вони ведуть у даний час, а тому перебувають у пошуках кращого становища.

Найбільш характерні риси «Прямокутників» – непослідовність і непередбачуваність вчинків упродовж перехідного періоду. Тим не менш, як і у всіх, у «Прямокутників» виявляються й позитивні якості, що приваблюють до них оточення. Це передусім допитливість, жвавий інтерес до всього, що відбувається, та сміливість. Правда, зворотним боком цього явища є надмірна довірливість, навіюваність, наївність. Тому «Прямокутниками» легко маніпулювати.

Якщо ви дійсно маєте «прямокутну форму», будьте обережні! І пам'ятайте, що «прямокутність» – це лише стадія. Вона мине – і ви вийдете на новий рівень особистісного розвитку та збагатитесь набутим досвідом.

Коло. «Люди-кола» – це найкращі комунікатори серед п'яти форм, насамперед тому, що вони найкращі слухачі. Їм характерна висока чутливість, розвинута емпатійність – здатність співпереживати, співчувати, емоційно відгукуватися на переживання іншої людини. «Людина-коло» відчуває чужу радість і відчуває чужий біль, як свій власний. «Люди-кола» відмінно «бачать» людей і в одну мить можуть розпізнати облудника та брехуна. Вони «вболівають» за свій колектив і високопопулярні серед колег. Але, як правило, вони слабкі менеджери і керівники у сфері бізнесу.

По-перше, «Люди-кола» через їх спрямованість радше на людей, ніж на справу, надто намагаються догодити кожному. По-друге, «Кола» не відрізняються рішучістю. Якщо їм випадає керувати, то вони обирають демократичний стиль керівництва і намагаються обговорити практично будь-яке рішення з більшістю та заручитися підтримкою.

Можна сказати, що «Кола» – природжені психологи. Для того, щоб очолити серйозний бізнес, «Людам-колам» не вистачає організаторських навичок.

Зигзаг (хвилясті лінії). Ця фігура символізує креативність, творчість. Це найбільш унікальна і єдина розімкнута фігура з п'яти. Якщо ви чітко обрали хвилясту лінію як свою основну форму, то ви, радше, істинний «право-півкульний» мислитель, вільнодумна людина.

«Зигзаги» схильні бачити світ постійно змінним. Тому для них немає нічого більш нудного, ніж речі, які ніколи не змінюються: постійність, шаблон, правила та інструкції; люди, які завжди з усім погоджуються або роблять вигляд, що погоджуються.

«Зигзаги» просто не можуть продуктивно працювати в добре структурованих ситуаціях, їм необхідна різноманітність, високий рівень стимуляції та незалежність від інших на своєму робочому місці.

«Зигзаг» – найзбудливіша з усіх п'яти фігур. При цьому «людині-зигзагу» не виста-чає компромісності: вона нестримана, дуже експресивна, що разом з ексцентричністю часто заважає їй втілювати свої ідеї в життя.

ДОДАТОК 5

Вправа-гра «Аукціон»

Мета: виявити, які, на думку учнів, ключові риси необхідні підприємцеві.

Тривалість: 15 хвилин.

Матеріали: картки з написами особистісних рис (добірка особистісних рис – на розсуд тренера, але не менше 20);

- ватман, маркери;
- заготовлені умовні одиниці.

Хід проведення:

- Розпродаж на аукціоні здійснює тренер.
- На аукціон виставляють особисті риси, записані на окремих картках. Кожен учасник має можливість їх бачити.
- Для купівлі використовують заготовлені по 10 у. о. на групу.
- Для риси, яка продається, тренер встановлює початкову ціну (до 3 у.о.).
- Риси продаються доти, поки в учасників є гроші.
- Спікери з кожної групи діляться враженнями; називають риси, які придбали; об-грунтовують свій вибір.

Запитання для обговорення після аукціону:

1. Чи не шкодують учасники про витрачені кошти?
2. Чи дійсно підприємець не може обійтися без цих рис?
3. Чи виявляються ці риси в учасників аукціону?
4. Які б риси вони хотіли запропонувати для аукціону?

Риси підприємця, які представлені на аукціоні:

- | | |
|--------------------|---------------------|
| – Рішучий | – Розумний |
| – Ініціативний | – Хитрий |
| – Веселий | – Гарний оратор |
| – Добрий мотиватор | – Турботливий |
| – Енергійний | – Переконливий |
| – Товариський | – З почуттям гумору |
| – Милосердний | – Передбачливий |
| – Жорсткий | – Креативний |
| – Співчутливий | – Ризиковий |

Гра-руханка «Осінній дощ у Підгородцях»

Мета:

- зняти емоційне напруження учасників тренінгу;
- змінити вид діяльності для відпочинку;
- активізувати роботу учасників перед наступним видом роботи.

Тривалість: 5 хвилин.**Хід проведення:**

- учасники стають у коло;
- тренер по колу ланцюжком передає рухи, які повторюють учасники тренінгу;
- як тільки рухи повертаються до тренера, він передає наступні.

Слова і дії тренера

У Підгородцях піднявся вітер. (Тренер тре долоні.)
 Починає накрапати дощ. (Клацання пальцями.)
 Дощ посилюється. (Почергове плескання долонями по грудях.)
 Починається справжня злива. (Плескання по стегнах.)
 А ось і град, справжня буря. (Тупіт ногами.)
 Але що це? Буря стихає. (Плескання по стегнах.)
 Дощ стихає. (Почергове плескання долонями по грудях.)
 Поодинокі краплі падають на землю. (Клацання пальцями.)
 Тихий шелест вітру. (Потирання долонь.)
 Сонце! (Руки догори.)

ДОДАТОК 7

Тест на визначення в учнів задатків до підприємництва

Мета: визначити задатки учасників тренінгу до підприємництва.**Тривалість:** 12 хвилин.**Матеріали:** розмножені для кожного учасника матеріали з таблицею і ключем до неї.

Презентація у Power Point: «Коротка психологічна характеристика основних «форм» особистості».

Якості	4 бали	3 бали	2 бали	1 бал
1. Ініціатива	Шукає додаткових завдань, активний, підприємливий	Ініціативний при виконанні завдання, кмітливий	Виконує необхідний обсяг роботи без підказки	Малоініціативний, чекає вказівки
2. Ставлення до інших	Висока контактність, приязність	Приємний у спілкуванні, ввічливий	Іноді з ним тяжко працювати	Малоактивний, конфліктний

Якості	4 бали	3 бали	2 бали	1 бал
3. Лідерство	Сильний, викликає довіру і впевненість	Уміло віддає ефективні накази, веде за собою	Активний у конкретній ситуації	Пасивно підпорядковується
4. Відповідальність	Виявляє відповідальність під час виконання доручень	Погоджується з дорученнями (не без протесту)	Неохоче погоджується з дорученнями	Ухиляється від будь-яких доручень
5. Організаторські здібності	Здатний до переконування людей, викладення фактів у логічній послідовності	Здібний організатор	Середні організаторські здібності	Слабкий організатор
6. Рішучість	Швидкий і точний, упевнено приймає рішення	Завбачливий, аргументований	Обережний, намагається уникати ризикованих ситуацій	Непевний у собі, сумнівається
7. Наполегливість	Цілеспрямований і енергійний	Докладає постійні зусилля	Середній рівень наполегливості і рішучості	Легко налякати труднощами

Інструктаж тренера:

У кожній горизонтальній стрічці знайти тільки одне визначення якості, яка найбільше притаманна учасникові тренінгу. Кожне визначення якості має певні бали.

Після закінчення індивідуальної роботи потрібно просумувати бали.

Тренер ознайомлює зі шкалою потенціалу:

Оцінка потенціалу володіння та управління власною справою:

- дуже високий потенціал (25-28 балів);
- високий (21-24 бали);
- достатньо високий (17-20 балів);
- середній (13-16 балів);
- звичайний (12 і менше балів).

ДОДАТОК 8

Тест на визначення професійної спрямованості

Мета: визначити найприйнятніші для учасників тренінгу види діяльності, в яких вони можуть себе реалізувати в майбутньому.

Тривалість: 10 хвилин.

Матеріали: розмножені для кожного учасника тренінгу матеріали з ключем до них, таблиці «Сфери діяльності».

Опис дій тренера

Тренер роздає кожному учасникові тренінгу матеріали й дає інструкцію учасникам: Якби вам довелося обрати тільки одну з двох можливостей, якій ви віддали б перевагу? Обрану відповідь позначають олівцем у бланку відповідей.

Учасники переносять обрані відповіді на бланк відповідей.

Тренер пропонує підрахувати кількість обведених олівцем позначок в кожному стовпці і зачитує ключ до тесту: найбільші числа будуть у тих стовпцях, що визначають найприйнятніші для учасника тренінгу види діяльності.

1а	Доглядати за тваринами	1б	Обслуговувати машини, прилади
2а	Допомагати хворим людям	2б	Складати таблиці, схеми
3а	Стежити за якістю книжкових ілюстрацій, плакатів	3б	Спостерігати за рослинами
4а	Обробляти матеріали	4б	Рекламувати товари
5а	Обговорювати науково-популярні книги, статті	5б	Обговорювати художні книги
6а	Вирощувати і доглядати тварин	6б	Тренувати товаришів, молодших
7а	Копіювати малюнки	7б	Керувати вантажним, підйомним засобом
8а	Передавати, роз'яснювати людям потрібні їм відомості	8б	Оформляти виставки, вітрини
9а	Ремонтувати речі, вироби	9б	Шукати і виправляти помилки в текстах, таблицях
10а	Плекати рослини	10б	Робити обчислення
11а	Лікувати тварин	11б	Конструювати, проектувати нові види промислових виробів
12а	Розв'язувати суперечки, сварки між людьми	12б	Розумітися на кресленнях, схемах, таблицях
13а	Вивчати роботу художньої самодіяльності	13б	Спостерігати, вивчати життя мікробів
14а	Обслуговувати, налагоджувати роботу медичних приладів	14б	Надавати людям медичну допомогу
15а	Складати точні описи, звіти про явища, які спостерігаєте	15б	Художньо описувати явища, які спостерігаєте
16а	Робити лабораторні аналізи в лікарні	16б	Приймати, оглядати хворих, призначати лікування
17а	Фарбувати, розмальовувати стіни приміщень, поверхню виробів	17б	Монтувати будову чи складати машини, прилади
18а	Організовувати культпоходи для ровесників та молодших	18б	Грати на сцені, брати участь у концертах
19а	Виготовляти за кресленням деталі, вироби	19б	Копіювати креслення, карти
20а	Проводити боротьбу із хворобами рослин, шкідниками	20б	Працювати на клавішних машинах

Бланк відповідей

Л-П	Л-Т	Л-Л	Л-З	Л-Х
1а	1б	2а	2б	3а
3б	4а	4б	5а	5б
6а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	6б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	7а
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	7б	8а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	8б
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	9а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	9б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
10а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	10б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
11а	11б	12а	12б	13а
13б	14а	14б	15а	15б
16а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	16б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	17а
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	17б	18а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	18б
\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	19а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	19б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\
20а	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\	20б	\\\\\\\\\\\\\\\\\\\\

Ключ до тесту

Сфери діяльності (за ознаками предмета праці)	Людина-природа	Людина-техніка	Людина-знакова система	Люди-людина	Людина-художній образ
Провідний предмет праці для даного виду діяльності	Живі організми, біологічні, мікробіологічні процеси	Технічні системи і предмети, матеріали, види енергії	Умовні знаки, шифри, коди	Люди, групи, колективи	Художні образи, їх елементи, властивості
Приклади професій	Агроном, зоотехнік, ветеринар, лісник, мікробіолог, геолог	Монтажник, зварювальник, водій, кочегар, токар, швея, механік	Машиністка, перекладач, кресляр, телефоніст, бухгалтер, касир	Юрист, лікар, медсестра, вихователь, вчитель, офіціант	Художник, журналіст, композитор, ювелір, актор, закрійник, реставратор, квітникар-декоратор
Професійно важливі якості	Спостережливість, стійка увага, висока рухова активність	Наочно-образне мислення, просторова уява, технічна обізнаність та кмітливість, схильність до фізичної праці	Абстрактне мислення, оперування числами, тривале та стійке зосередження уваги, терпіння	Встановлювати і підтримувати ділові контакти, розуміти стан людей, проявляти витримку, спокій і доброзичливість	Розвинутий художній смак, багата та яскрава уява, образна пам'ять, образне мислення

Сфери діяльності (за ознаками предмета праці)	Людина-природа	Людина-техніка	Людина-знакова система	Людиа-людина	Людина-художній образ
Як їх розвивати	Під час лабораторних робіт з біології, під час праці на дошкільних ділянках, доглядаючи за тваринами	Під час лабораторних робіт з фізики, хімії, у технічних гуртках, за ремонтом побутової техніки	Під час виконання письмових робіт з різних предметів, читання та ведення записів, щоденників, виконання підрахунків, креслень	Аналіз характеристик літературних героїв, історичних осіб, поведінки тих, хто докола, участь у колективних заходах	Виконання завдань на уроках малювання, співів, участь в оформленні школи, класу, участь в художній самодіяльності

ДОДАТОК 9

Вправа «Берег здійснених надій»

Мета: визначити, чи збулися очікування учасників від тренінгу.

Тривалість: 5 хвилин.

Матеріали: фліпчатр, ватман із намальованим на ньому «Берегом здійснених надій».

Хід проведення:

Тренер пропонує учасникам підійти до намальованого «Берега надій» і сказати, чи збулися їхні очікування.

Якщо відповідь учасника тренінгу «так», то треба свою наліпку переклеїти на «Берег здійснених надій».

ДОДАТОК 10

Метод «ДРІД»

Д – **досвід** (які знання, вміння мали учасники з теми тренінгу?)

Р – **рефлексія** (які відчуття, реакцію вони викликали?)

І – **інформація** (яку нову інформацію отримали? які висновки зробили?)

Д – **дії** (як ви будете діяти в майбутньому?)

Учасникам пропонують висловити свої думки щодо кожного питання. У такий спосіб підбиваємо підсумки тренінгу.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Підприємець. Чи можу я ним бути?»

Уклав Савчук Павло Олексійович



Президент благодійного фонду «Еко-милосердя», представник соціального підприємництва, організатор і керівник найбільших дитячих веломарафонів в Україні та Європі. Закінчив Львівський національний університет ім. Івана Франка та Українську академію державного управління при Президентові України. Має досвід педагогічної діяльності та державної служби, 5 років займав посаду міського голови.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- сформуванню розуміння «підприємництва», «підприємливості»;
- виявити риси підприємливої особи в собі;
- оцінити сильні і слабкі сторони власної особистості;
- розвинути почуття відповідальності за своє майбутнє;
- розвинути комунікативні навички, громадянську активність.

Навчальні посібники: матеріали семінару «Ініціативна молодь – Регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Додаткові рекомендації:

- приготувати картки з переліченими рисами підприємця;
- бажано прикрасити клас вирізками газет на кольоровому ватмані про успішних місцевих підприємців.

Методи:

- робота в парах;
- робота в групах;
- індивідуальна робота;
- дискусія;
- міні-лекція;
- ситуаційна вправа;
- мозковий штурм.

Дидактичне обладнання:

- тести;
- роздатковий матеріал (картки з перерахованими рисами підприємця);
- маркери для паперу (мін. 4 кольори);
- білі листки паперу А4;
- малі листки «приклеїки» типу Post-it;
- засоби для вішання листків з фліпчарту або скотч.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ – МАТРИЦЯ**«Підприємець. Чи можу я ним бути?»**

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Привітання. Мотиву- вання до роботи	Вступ тренера	1-2 хв.	Створення сприят- ливої атмосфери в в групі
	Вправа «Знайомство»	Робота в па- рах у вигляді інтерв'ю	10 хв.	Знайомство з учас- никами групи
Актуалізація попереднього досвіду	Вправа «Продовж речення: Підприємець – це ...»	Розігріваюча вправа	7хв.	Виявлення попере- дніх знань з теми
Подання нового мате- ріалу	Розповідь тренера про суть підприємництва, підприємливої особи	Міні-лекція	7хв.	Розуміння поняття підприємництва, під- приємливості
Закріплення нового мате- ріалу	Виокремити 5 осно- вних власних рис, необхідних підприєм- цю, їх презентація;	Робота в гру- пах	7 хв.	Уміння аналізувати власні сильні і слабкі сторони
	Тест на тему «Насіль- ки Ви підприємлива людина?»	Індивідуальна тестова робота	5 хв.	Виявлення особис- тих рис та здібностей молодої людини, підтвердження влас- ної інтуїції
	Подання домашнього Завдання: пошукова робота на тему «Під- приємець мого міста»	Індивідуаль- на пошукова робота, прове- дження інструк- тажу	3хв.	Вміння аналізувати успішні дії людей, що нас оточують, фор- мування оптимізму для започаткування малого бізнесу
Підсумок	Підсумкове слово вчи- теля та учнів про здо- бутки заняття	Мозковий штурм	3 хв.	Закріплення здобу- тих на занятті знань

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Я – підприємець»

Уклала Хриплюк Наталія Анатоліївна



Вчитель Сокальської санаторної школи-інтернату ім.Т.Г. Шевченка для дітей, хворих на сколіоз. Закінчила Тернопільський державний педагогічний університет ім. В. Гнатюка. Педагогічний стаж – 20 років. За сумлінну працю і досягнуті успіхи у навчанні та вихованні учнівської молоді неодноразово нагороджена грамотами та нагородами. Генератор ідей, які талановито втілює разом зі школярами.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

учень:

- розуміє поняття підприємництва й описує риси особистості підприємливої людини;
- вміє визначити риси, які корисні для ведення бізнесу;
- характеризує різні типи особистості людини;
- діагностує здібності, оцінює сильні і слабкі сторони власної особистості;
- виявляє комунікативні здібності, громадську активність, творче мислення;
- уміє спостерігати, аналізувати.

Навчальні посібники:

1. Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні. – Львів: Літопис, 2005. – 534 с.
2. Варналій З.С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності / Підручник 10-11 кл. – Київ: Знання України. – 2004.

Додаткові рекомендації:

- підготуйте малюнки, великі аркуші паперу, маркери;
- пошукайте короткий документальний відеоролик про успішних людей;
- створіть е-презентацію.

Методи:

- технологія «Мікрофон»;
- мозковий штурм;
- робота в групах;
- міні-лекція;
- дискусія;
- індивідуальна вправа.

Дидактичні засоби:

- мультимедійний проектор;
- лептоп;
- листки паперу А4;
- скотч;
- фліпчарт;
- маркери.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ**«Я – підприємець»**

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний етап	Привітання учасників тренінгу		1 хв.	Створення сприятли- вої атмосфери
Вступ	Вступна бесіда. Оголо- шення теми та цілей заняття	Розповідь учи- теля	2 хв.	Мотивація до на- вчання
	Знайомство. Вправа «Мій герб» (Додаток 1*)	Індивідуальна вправа	15 хв.	Знайомство. Розумін- ня індивідуальності кожної людини
Актуаліза- ція знань на основі досві- ду учасників	Вправа «З чим асоцію- ється у Вас слово «під- приємець?»»	Мозковий штурм	5 хв.	Виявлення попере- дніх знань про осо- бистість підприємця
Подання теоретичного матеріалу	Подання інформації про підприємництво і підприємця	Міні-лекція вчителя	4 хв.	Розуміння ключових рис характеру під- приємця
Практичний блок	Вправа «Підприємець – що це означає?» (До- даток 3* із Матеріалів тренінгу)	Робота в малих групах	15 хв.	Розуміння того, що успіх індивідуаль- ний, а проте існують спільні риси успішних підприємців
Закріплення нового мате- ріалу	Демонстрація відеоро- лика про Стіва Джобса	демонструван- ня	5 хв.	Вміння спостерігати, аналізувати

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Обговорення відео-ролика через аналіз шляху до успіху	дискусія	5 хв.	Розуміння того, які риси роблять підприємця успішним
Практичний блок	Вправа «Риси підприємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Групова вправа	15 хв.	Вміння побачити в собі креативність, активність, підприємливість
	Тест «Діагностика особистих здібностей учня» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа	15 хв.	Виявлення власних здібностей, підвищення самооцінки
Закріплення матеріалу	Розповідь «Підприємливість – риса, потрібна кожній активній особі»	Бесіда	3 хв.	Розуміння потреби бути підприємливим
Підсумок уроку	Запитання до учасників: «Що найбільше запам'яталося під час заняття» (Додаток 6*)	Вправа «Мікрофон»	5 хв.	Вміння вибирати головне, критично мислити

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Роль індивідуальних особливостей людини у формуванні успішного підприємництва»

Уклала Галіцька Тетяна Дмитрівна



Вчитель економіки і географії Кіцманського ЗНЗ I-III ст. Чернівецької області. Закінчила географічний факультет Чернівецького національного університету за спеціальністю «менеджмент організацій», освітньо-кваліфікаційний рівень – «магістр економіки». Стаж педагогічної роботи – 3 роки. Кваліфікаційна категорія «спеціаліст II категорії». Крім педагогіки працює в туристичному агентстві «Аморе», займається розвитком туризму в місті Кіцмань, краєзнавчими дослідженнями в цій сфері.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- подати основні риси успішного підприємця;
- розвивати вміння аналізувати себе;
- формувати систему особистих мотивацій для ведення власної господарської діяльності;
- прищеплювати основні етичні принципи ведення підприємницької діяльності.

Навчальні посібники:

1. Матеріали до тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва».
2. Варналій З.С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності. – Київ: Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації: використання відеосюжету про успішного бізнесмена для мотивації навчання.

Методи:

- міні-лекція;
- дискусія;
- візуалізація;
- тестування;
- групова вправа;
- індивідуальна вправа.

Дидактичні матеріали: презентація, картки із тестами, фільм.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Роль індивідуальних особливостей людини у формуванні успішного підприємництва»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Привітання учасників. Знайомство. Оголошення теми та ці- лей заняття	Вступне слово вчителя	2 хв.	Мотивація до на- вчання
	Вправа «Мій герб» (До- даток 1* із Матеріалів тренінгу)	Розігриваюча вправа	6 хв.	Усвідомлення влас- ної індивідуальності, неповторності
Актуалізація досвіду учас- ників	Вправа «Картографуван- ня думок» (Додаток 2* із Матеріалів тренінгу)	Робота в групах	6 хв.	Стимулювання і за- охочення учнів бути креативними
Інформацій- ний блок	Перегляд уривку філь- му «Соціальна мере- жа» про творця Фей- сбуку М. Цукерберга. Обговорення	Демонстрація наочності	7 хв.	Розуміння важливих рис підприємливих лю- дей, усвідомлення пе- решкод як невід'ємного елементу бізнесу
	Повідомлення про суть підприємливості	Розповідь учи- теля	3 хв.	Розуміння суті під- приємливості
Практичний блок	Вправа «Виявлення про- фесійних нахилів» (До- даток 5* із Матеріалів тренінгу). Обговорення	Індивідуальна вправа	8 хв.	Вміння визначати рис, які корисні для ведення бізнесу і до- сягнення успіху
	Вправа «Риси підпри- ємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Робота в групі, дискусія.	8 хв.	Побудова системи особистих мотивацій для ведення влас- ної господарської ді- яльності; визначення пріоритетних ціннос- тей і принципів; до- тримання в перспек- тиві ділової етики
Підсумковий	Подання домашнього завдання: знайти ін- формацію про успіш- них бізнесменів серед українських лідерів підприємницької ді- яльності	Інструктаж учи- теля	2 хв.	Створення позитив- ної моделі підпри- ємця для будь-якого виду діяльності з ура- хуванням рис харак- теру, знань, вмінь, кваліфікації, досвіду
	Підсумок уроку від учи- теля та учнів (Що спо- добалося?)	Бесіда з учня- ми	3 хв.	Самоналіз роботи

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Підприємець як особистість: хто він?»

Уклала Криховець-Хом'як Лілія Ярославівна



Викладач економічних дисциплін Галицького коледжу ім. В'ячеслава Чорновола, вчитель економіки Української гімназії ім. І.Франка, м. Тернопіль. Загальний педагогічний стаж – 20 років, спеціаліст вищої категорії, викладач-методист. З 2002 року читає лекції з проблем методики викладання економіки на курсах підвищення кваліфікації вчителів з економіки в Тернопільському ОІППО. Автор статей у публікаціях «Обдарована дитина», «Географія та основи економіки в школі». Брала участь у розробленні посібника «Вступний курс мікроекономіки», який рекомендовано Міністерством освіти і науки України як навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів.

Тривалість: 60 хвилин.

Цілі:

- розкрити поняття «особистість», «креативність», «підприємливість»;
- охарактеризувати різні типи особистості;
- оцінити сильні і слабкі сторони власної особистості;
- розглянути риси підприємливої людини;
- розвинути розуміння підприємливості;
- сформуванати підприємливу поведінку в учнів.

Навчальні посібники: матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

1. Підготувати асоціативні малюнки: «природа», «речі», «людина», прикріпивши їх на дерево очікуваних результатів.
2. Під час виконання вправ учнів розподіляють на групи, ці групи мобільні; важливо, щоб на кожну вправу склад групи змінювався.
3. Для вправи «Павутинка» використовуємо клубок ниток, висновком вправи є легенда про павучка.

Методи:

- пояснювально-ілюстративний;
- частково-пошуковий;
- моделюючі технології навчання.

Дидактичні матеріали: дидактичні вправи: «Павутинка», «Я і світ», «Риси підприємця», «Мій Герб», «Килимок настрою», асоціативні малюнки.

Обладнання: клубок ниток, папір А-4, роздатковий матеріал для вправ: «Павутинка», «Я і світ», «Риси підприємця», смайлики, зошит, ручка, олівець.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ – МАТРИЦЯ

«Підприємець як особистість: хто він?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Вступне слово вчителя. «Історія про павучка» (Див. Додаток 1, Кон- спект Ольги Прецель)	Розповідь учи- теля.	3 хв.	Створення добро- зичливої атмосфери в групі і згуртованості
	Гра «Павутинка» (Див. Додаток 2, Конспект Ольги Прецель). Пре- зентація себе	Фронтальна робота	5 хв.	Знайомство одне з одним
	Оголошення теми за- няття	Повідомлення вчителя.	2 хв.	Усвідомлення важ- ливості пропонова- ної на занятті теми
Інформацій- ний блок	Матеріал «Підприє- мець: що це означає?» (Додаток 3* із Матері- алів тренінгу). Тренер розкриває основні поняття уроку: «особистість», «кре- ативність», «підпри- ємець», «підприємли- вість»	Міні-лекція вчителя	6 хв.	Розуміння понять: «особистість», «кре- ативність», «підпри- ємець», «підприєм- ливість»
Практичний блок	Вправа «Риси підпри- ємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Вправа у групі	14 хв.	Виявлення в учнів рис підприємця; розвиток самоаналі- зу, критичного мис- лення
	Вправа «Мій герб» (Додаток 1* із Матері- алів тренінгу). Обговорення	Індивідуальна вправа	10 хв.	Розуміння того, що підприємливість – широке поняття, яке охоплює ініціатив- ність, креативність, передбачливість

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Вправа «Виявлення професійних нахилів» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу)	Вправа у групі	13 хв.	Розуміння тих рис, які треба розвивати, щоби стати успішним підприємцем у конкретній сфері
Підсумковий	Саморефлексія. Вправа «Килимок настрою» (із різних смайликів учень формує килимок: чи сподобалося, чи байдуже, чи не сподобалося). Обговорення	Індивідуальна вправа	5 хв.	Створення позитивного настрою, виявлення того, чи справдилися очікувані результати
	Подання домашнього завдання: написати твір «Я – підприємець»	Інструктаж учителя	1 хв.	Розуміння свого потенціалу у сфері підприємництва
	Підсумок уроку	Слово вчителя	1 хв.	Мотивація до самонавчання і самопізнання

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Я – підприємець»

Уклала Гаврилюк Надія Миколаївна



Викладач економічних дисциплін у Надвірнянському коледжі Київського Національного транспортного університету, вчитель економіки в школі. Освіта вища – магістр, аспірант Київського Національного транспортного університету. Бере активну участь в діяльності молодіжних громадських організацій, різноманітних освітніх проектах.

Тривалість: 90 хвилин.

Мета:

- ознайомитися з поняттями «підприємництво», «підприємливість», «підприємець»;
- вивчити базові терміни з підприємництва;
- розширити уявлення про роль підприємництва в сучасній економіці;
- одержати практичні навички для ведення бізнесу і досягнення успіху.

Навчальні посібники:

1. Матеріали до тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва».
2. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності. – Київ: Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації:

- пошукайте документальний фільм про успішних людей;
- створіть презентації у Power Point.

Методи:

- робота в групах;
- лекція;
- дискусія;
- рольова гра;
- тестування.

Дидактичні матеріали:

- тест на визначення підприємницьких якостей (ст. 26, «Ділова активність»);
- тест на визначення схильності до підприємництва (ст. 37, «Ділова активність»);
- матеріали до тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва»;
- таблиці.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Я – підприємець»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Привітання учасників тренінгу. Вступна бесіда. Оголошення теми та цілей заняття	Повідомлення вчителя	1 хв.	Знайомство. Усвідомлення поняття того, що кожна людина індивідуальна
	Знайомство. Криголам «Сніжинка»	Індивідуальна вправа-розігрівач, робота в парах	4 хв.	Розуміння мети, завдань та структури проведення заняття
	Вправа «Мій герб» (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу). Обговорення	Індивідуальна вправа	10 хв.	Розуміння особливостей власного характеру, вміння аналізувати себе, свої вчинки
	Поділ на групи («Пори року»). Вправа «Підприємець – що це означає?» (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу)	Мозковий штурм, «Асоціативне гроно», робота в малих групах	10 хв.	Виявлення попередніх знань про особистість підприємця; визначення його ключових рис характеру
Інформацій- ний блок	На основі досвіду учнів і проведеної вправи повідомлення вчителя про суть підприємництва	Розповідь учителя	5 хв.	Визначення ключових рис підприємця
Практичний блок	Тест «Виявлення професійних нахилів до підприємництва» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу). Обговорення, оцінка результатів	Індивідуальна робота	10 хв.	Виявлення схильностей учнів до підприємництва
	Демонстрація фрагменту фільму. Обговорення	Візуалізація тексту.	10 хв.	Визначення ключових рис підприємця, які допомагають долати труднощі, демонстрування прикладу успішних людей та їх шляху до успіху

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Вправа «Риси підприємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Робота з картками, вправа в малих групах	15 хв.	Визначення сильних і слабких сторін кожного учн.
	Тест «Вміння кандидата на підприємця». (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу) Спільне обговорення	Індивідуальна робота	15 хв.	Виявлення сфери, де можна найкраще застосувати власні сильні сторони
Підсумковий	Рефлексія	Індивідуальна вправа	2 хв.	Розвиток самоаналізу
	Подання домашнього завдання: написати есе «Які риси мого характеру допоможуть мені досягнути успіху в підприємництві»	Інструктаж учителя	3 хв.	Вміння побачити підприємця в собі, звернення до свого внутрішнього світу
	Підбиття підсумків заняття	Бесіда	5 хв.	Виявлення рівня засвоєння матеріалу

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Людина як підприємець»

Уклала Венгренюк Наталія Михайлівна



Вчитель географії та економіки, педагог-організатор Коршівської ЗОШ I-III ст. Коломийської районної ради Івано-Франківської області. Аtestована на вищу категорію, вчитель-методист. Учні - призери III та IV етапів Всеукраїнських олімпіад з економіки та учасники і переможці Всеукраїнських турнірів юних економістів. Автор публікацій у фахових виданнях, наявність розробки «Реалізація виховного потенціалу шкільної географії і економіки в системі позакласної роботи» та посібника з досвіду роботи «Учнівське самоврядування – школа розвитку творчості школярів, шлях формування національної свідомості».

Тривалість: 45–50 хвилин.

Цілі:

- розбудити уяву серед учнів – потенційних кандидатів на підприємців і викликати бажання бути ними;
- з'ясувати зміст понять «підприємливість», «підприємець»;
- навчити визначати основні риси підприємця;
- формувати вміння логічно та нестандартно мислити, виділяти головне та робити висновки;
- розвивати креативність, економічне мислення дітей.

Навчальні посібники: матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Наочні засоби: конспект занять, мультимедійна презентація, таблиці, роздатковий матеріал.

Додаткові рекомендації:

- запросіть на заняття місцевого підприємця;
- подбайте про портрети та короткий опис діяльності відомих підприємців;
- підготуйте роздатковий та ілюстративний матеріал;
- продумайте заздалегідь цікаві принципи поділу дітей на групи.

Методи:

- міні-лекція;
- стимулююча дискусія;
- робота в малих групах;
- інтерактивні вправи;
- тести.

Дидактичні засоби: мультимедійний проектор, паперові таблиці, наліпки, фломастери, білий ватман А4, скотч.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Людина як підприємець»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Вступне слово вчителя. Оголошення теми і мети тренінгу. Знайомство. Вправа «Мій герб» (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа, презентація	6 хв.	Мотивація до навчання, створення доброзичливої атмосфери; подолання психологічних бар'єрів; створення галереї гербів
Інформаційний блок	Розкриття змісту економічних понять «підприємливість», «підприємець» (Додаток 1)	Міні-лекція, демонстрація слайдів(1-4)	5хв.	Уявлення про ключові поняття уроку; зацікавленість дітей до даної теми
Об'єднання в малі групи	Вправа «Пори року» (Додаток 2)	Складання пазлів	5хв.	Підвищення продуктивності роботи учнів; мобілізація до сприйняття знань
Практичний блок	Вправа «Підприємець – що це означає» (Додаток 3, «Характеристика підприємців» – Додаток 3* з Матеріалів тренінгу): ознайомлення з інформаційними матеріалами про видатних підприємців – Білла Гейтса та Олександра Шевченка; визначення рис підприємців, які корисні для ведення бізнесу та досягнення успіху	Демонстрування ілюстративного матеріалу на мультимедійній дошці-слайди 5-8, робота в групах, представлення робіт учнів (ватман формату А4)	7-8 хв.	Розуміння важливості таких рис підприємливих людей та чинників, які привели їх до визнання

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Представлення місцевого підприємця. Бесіда	Запитання - відповідь	10 хв.	Усвідомлення ідеї, що успіху може досягти кожний
	Вправа «Особисті риси кандидата на підприємця» (Додаток 7* із Матеріалів тренінгу)	Робота в парах, презентація	6 хв.	Розуміння ролі особистих рис, які допоможуть учням у майбутньому стати успішними людьми
	Тест на здатність займатися бізнесом	Індивідуальна робота	5 хв.	Виявлення власних здібностей до ведення бізнесу
Підбиття підсумків	Пояснення домашнього завдання: створити портрет підприємця (малюнок, опис, колаж, есе, автопортрет)	Інструктаж учителя	2 хв.	Усвідомлення понять «людина-підприємець»
	Вправа «Сходінки успіху»	Мозковий штурм	3 хв.	Розуміння внутрішнього «Я»; створення алгоритму досягнення успіху в житті

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Міні-лекція «Що таке підприємство, підприємець і підприємливість»

Мета: розкрити зміст економічних понять «підприємець», «підприємство».

Результат: розуміння суті початкових понять з основ підприємництва.

1 слайд. Вперше поняття «підприємство» та «підприємець» вжив англійський економіст Річард Кантильйон (1680–1734 рр.).

2 слайд. За визначенням Р. Кантильйона, «підприємець – це людина, яка на свій страх і ризик спрямована до ринкового обміну для отримання прибутку».

3 слайд. Підприємець, на думку Адама Сміта (1723–1790 рр.) та Дейвіда Рикардо (1772–1823 рр.), як власник капіталу заради реалізації певної комерційної ідеї та отримання прибутку йде на ризик, компенсацією якого і є підприємницький прибуток.

4 слайд. Оригінальне тлумачення суті підприємця дав французький економіст Жан Батіст Сей (1767–1832 рр.): це економічний агент, який, комбінуючи фактори виробництва (земля, праця, капітал), «перетягує» ресурси зі сфери низької продуктивності і прибутковості до галузей, у яких вони можуть дати найбільший результат (прибуток, дохід).

5 слайд. Лише на зламі XIX–XX ст. починається усвідомлення значення і ролі підприємництва. Французький економіст Андре Маршалл (1907–1968 рр.) першим додав до згаданих вище трьох факторів виробництва четвертий фактор – організацію.

6 слайд. На думку американського вченого Пітера Друкера (1909–2005 рр.), підприємцем слід розуміти людину, яка відкриває свій власний новий бізнес, створює новий ринок, формує нових покупців.

7 слайд. Тож які можна зробити висновки з наведених економічних учень? Ось вони:

1. Підприємець – це власник капіталу, його керівник, що часто поєднує функції власника з особистою продуктивною працею.
2. Мотивом підприємницької діяльності є отримання прибутку через виробництво економічних благ і їх реалізацію з урахуванням попиту на них.
3. Підприємець бере на себе всі види ризиків, які можуть виникнути в процесі виробничої діяльності.
4. Підприємницька діяльність – це інноваційна діяльність. Підприємці приносять на ринок нові товари або послуги, відкривають нові ресурси (або використовують старі на новий лад), сприяють розвитку нових технологій, відкривають нові ринки, реорганізують чинні підприємства.

ДОДАТОК 2

Об'єднання в малі групи за принципом «Пори року»

Мета: підвести до усвідомлення важливості рівних позицій учасників, відсутності між ними бар'єрів.

Результат: підвищення продуктивності роботи учнів, активізація на сприйняття знань.

Дії тренера:

Діти, стоячи в колі, перелічують послідовно пори року. Поділ на групи відбувається за принципом: весна, літо, осінь, зима.

ДОДАТОК 3

Вправа «Підприємець – що це означає?»

Мета: навчити дискутувати та представляти і захищати думки.

ознайомити з інформаційними матеріалами про видатних підприємців – Білла Гейтса та Олександра Шевченка.

Методи: визначення рис підприємців, які корисні для ведення бізнесу та досягнення успіху; представлення робіт учнів (ватман формату А4).

Білл Ґейтс

Білл Ґейтс, засновник корпорації «Майкрософт», статок якого оцінюється в 57 млрд дол., значну частину коштів вирішив віддати на благодійність і потреби корпорації. Він заснував благодійний фонд, який фінансує програму «Глобальні бібліотеки». У 2009 р. в межах програми «Бібліоміст» фонд надав Українській бібліотечній асоціації грант 25 млн дол. на створення в бібліотеках комп'ютерних класів та забезпечення їх безкоштовним доступом до Інтернету. І вчинок Білла Ґейтса далеко не поодиноким.

Олександр Шевченко: багата та успішна людина, яка вміло поєднує гроші та щастя

Олександр Шевченко – український підприємець і політик, директор ТзОВ «Скор-зонера», якому належить туристичний комплекс «Буковель», організатор бізнес-табору для підприємців на «Буковелі». Цей туристичний курорт – приклад реалізації масштабного та успішного проекту, який за 10 років встиг посісти перше місце у світових темпах розвитку.

«Молодих підприємців треба навчити одного – йти до своєї мети. Вони мають відчувати ті інвестиційні проекти, які в майбутньому будуть успішними. Бізнес-табір і слугує для того, щоб показати, як досягти успіху», – говорить О. Шевченко.

ДОДАТОК 4

Тест на здатність займатися бізнесом

Результат: виявлення своїх здібностей до ведення бізнесу.

Дії: за кожну позитивну відповідь проставте 10 балів; підсумуйте результат.

Запитання

1. Чи поводитесь Ви наодинці так само, як тоді, коли за Вами спостерігають?
2. Чи вважаєте Ви себе здатним стати головою сім'ї?
3. Чи вважаєте Ви хитрість гарною й корисною рисою?
4. Чи можете Ви розпочати розмову на вулиці з незнайомою людиною?
5. Чи знаєте Ви, який колір сьогодні у моді?
6. Чи їдете у транспорті без квитка, якщо забули вдома проїзний?
7. Чи заздрите успіху Ваших знайомих?
8. Чи звертаєтесь на «Ви» до Ваших старших за віком родичів?
9. Чи здатні ви усно швидко обчислити скільки буде 3% від 3%?
10. Чи приходите вчасно у кіно?
11. Чи приходите вчасно на побачення?
12. Чи вважаєте за потрібне давати «чайові»?
13. Чи засмучуєтесь, якщо вас обрахували на 1 грн?

14. Чи пам'ятаєте дату народження свого вчителя?
15. Чи сідаєте у міському транспорті на будь-яке вільне місце?
16. Чи сідаєте у таксі тільки на заднє місце?
17. Чи любите робити записи до книги скарг?
18. Чи вважаєте, що завжди достатньо лише одного попередження?
19. Чи знаєте, які грошові одиниці існували у Стародавньому Римі?
20. Чи зможете залишити валізу на вокзалі під наглядом зовсім незнайомої людини?

Ключ до тесту:

120-200 балів – Ви вроджений бізнесмен; якщо Ви отримали ці бали у результаті підглядування у відповіді, вирахуйте 80 балів і орієнтуйтеся на новий результат.

110-119 балів – Ви володієте не всіма потрібними якостями бізнесмена, але у Вас є реальні шанси досягти успіху в бізнесі.

50-90 балів – видно, у бізнесмени Вам не вибитись, але судячи з усього, Ви правдива, порядна людина, у вас непоганий характер, так що не все втрачено в житті.

Тривалість: 5 хв.

ДОДАТОК 5

Вправа «Сходи́нки успіху»

Методика: створення «схеми успіху».

Попросіть учнів розшифрувати слово УСПІХ у проекції на підприємництво. Наприклад:

- У** – удача
- С** – снага
- П** – порядність
- І** – ініціатива
- Х** – характер

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Підприємець – хто це такий?»

Уклала Головчак Наталія Ігорівна



Вчитель економіки і польської мови Бурштинської гімназії Галицького району Івано-Франківської області. Аттестована на вищу кваліфікаційну категорію. Її учні беруть участь у всеукраїнських олімпіадах та конкурсах з економіки і посідають призові місця. Постійний керівник науково-дослідницьких робіт Малої Академії Наук. Брала участь у семінарах-тренінгах для вчителів польської мови з питань удосконалення методики та розробки програм для вивчення польської мови в Україні. Активно працює з обдарованими дітьми та підвищує свою педагогічну майстерність.

Тривалість: 60 хвилин.

Цілі:

- з'ясувати сутність та зв'язок між поняттями «підприємець» та «підприємництво»;
- виявити ознаки підприємця, його місце і роль в економіці;
- оцінити сильні і слабкі сторони власної особистості;
- проаналізувати причини й наслідки відмінностей між інтересами підприємців та суспільства;
- розвивати вміння учнів аргументувати свою думку;
- формувати в них толерантне ставлення до поглядів інших.

Навчальні посібники:

1. Єфремова Л.В. Степаненко Т. О. Усі уроки економіки. 11 клас. 1 семестр. Профільний рівень. – Х.: Вид. група «Основа», 2011. – 288 с.
2. Ларіна Я.С. Цікаві сюжети про економіку для дітей та батьків. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 128 с.
3. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

1. Підготувати тести «Особисті риси кандидата на підприємця», карти з рисами підприємця.
2. Під час виконання однієї вправи учнів розподіляють на групи, ці групи мобільні.

Методи:

- пояснювально-ілюстративний;
- частково-пошуковий;
- метод конкретних ситуацій;
- інтерактивні методи.

Дидактичні засоби: матеріали до вправ, роздруковані для кожного учня, папір А-4, маркери, олівці.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ – МАТРИЦЯ

«Підприємець як особистість: хто він?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний	Вступне слово вчителя. Презентація бізнес-центру, оголошення теми, мети уроку	Розповідь учителя	3 хв.	Створення доброзичливої атмосфери в групі і згуртованості
	Дискусія до теми. Презентація себе	Фронтальна робота	5 хв.	Знайомство один з одним. Усвідомлення важливості пропонуваної на занятті теми
Інформаційний блок	Матеріал «Підприємець: що це означає?» (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу). Тренер розкриває основні поняття уроку: «підприємець», «підприємливість» «особистість», «креативність»	Міні-лекція вчителя	8 хв.	Розуміння понять: «особистість», «креативність», «підприємець», «підприємництво»
Практичний блок	Вправа «Риси підприємця» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа. Вправа у групі	14 хв.	Розуміння тих рис, які треба розвивати, щоби стати успішним підприємцем у конкретній сфері

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Інформаційний блок	Обговорення. Пояснення вчителя про особливості підприємницької діяльності	Фронтальна робота. Міні-лекція	12 хв.	Розуміння того, що підприємливість – широке поняття, яке охоплює ініціативність, креативність, передбачливість. Виявлення в учнів рис підприємця; розвиток самоаналізу, критичного мислення
	Вправа «Підприємець – що це означає?». Портрети успішних підприємців (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу)	Метод конкретних ситуацій	10 хв.	Виявлення рис, поведінки, мотиву діяльності відомого підприємця; розвиток аналізу, критичного мислення
Підсумковий	Саморефлексія. Вправа «Мікрофон». (Ключове запитання: Що я використаю для щоденного життя?)	Індивідуальна вправа	5 хв.	Створення позитивного настрою, виявлення того, чи справдилися очікувані результати
	Подання домашнього завдання: підготувати доповідь про найвідоміших у світі або в Україні підприємців. Охарактеризувати причини їхнього успіху, напрями діяльності, вплив їхньої підприємницької діяльності на економіку країни	Інструктаж учителя	2 хв.	Розуміння ролі доброго прикладу для розкриття власного потенціалу у сфері підприємництва
	Підсумок уроку	Слово вчителя	1 хв.	Мотивація до самонавчання і самопізнання

ДОДАТКИ

**(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТРЕНІНГІВ У РАМКАХ ПРОЕКТУ
«ІНІЦІАТИВНА МОЛОДЬ – РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА
ПІДГОТОВКИ ТРЕНЕРІВ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА)**

ДОДАТОК 1. ВПРАВА «МІЙ ГЕРБ»

ДОДАТОК 2. ВПРАВА «КАРТОГРАФУВАННЯ ДУМОК»

ДОДАТОК 3. ВПРАВА «ПІДПРИЄМЕЦЬ – ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ?»

ДОДАТОК 4. ВПРАВА «РИСИ ПІДПРИЄМЦЯ»

ДОДАТОК 5. ВПРАВА «ВИЯВЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНИХ НАХИЛІВ»

ДОДАТОК 6. ВПРАВА «ВМІННЯ КАНДИДАТА НА ПІДПРИЄМЦЯ»

ДОДАТОК 7. ВПРАВА «ОСОБИСТІСНІ РИСИ КАНДИДАТА НА ПІДПРИЄМЦЯ»

ДОДАТОК 8. ВПРАВА «МОТИВАЦІЇ ПІДПРИЄМЦЯ»

ДОДАТОК 9. ВПРАВА «ЦІЛІ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

ДОДАТОК 10. ТЕСТ «ЦІЛІ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»

ДОДАТОК 11. ЦІННОСТІ І ПРИНЦИПИ, ЯКИМИ ПОВИНЕН КЕРУВАТИСЯ ПІДПРИЄМЕЦЬ

ДОДАТОК 1

Вправа «Мій герб»

Цілі: стимулювати і заохочувати учнів бути креативними, рефлексувати над своїми рисами.

Матеріали: аркуш А4 або великий аркуш паперу (фліпчарт), кольорові фломастери.

Методи:

- індивідуальна вправа,
- вправа у великій групі.

Додаткові рекомендації: на аркуші паперу А4 формату можна заготовити контури герба, щоб пришвидшити дітям роботу з малюнком.

Дії тренера

Учитель просить учнів намалювати свій герб, поділивши його на три сегменти: в одному сегменті треба намалювати тваринку, яка найбільше асоціюється з учнем у стані спокою, в іншому – у стані активності і несподіваних ситуацій, у третьому сегменті мало б з'явитися символічне зображення тієї сфери діяльності, в якій учень бачить себе в майбутньому.

ДОДАТОК 2

Вправа «Картографування думок»

Цілі: стимулювання і заохочення учнів бути креативними

Матеріали: листок А4 або великий аркуш паперу (фліпчарт), кольорові малі карточки, фломастери.

Методи:

- робота в групі;
- розмова;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготовка презентації у PowerPoint, згідно з принципами підготовки презентацій для візуалізації змісту, який передається під час занять та нагадування завдань, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Подіть учнів на групи з 4-5 осіб.
2. Попросіть, щоб кожна група вибрала один предмет або дію, пов'язану з вільним часом, і записала це посередині листка паперу А4, або роздайте кожній крупі листок із підготованою пропозицією предмета/дії (див. «Матеріал для учня 1»).

Приклади предмета/ дії:

ЧОВЕН
ВЕЛОСИПЕД
ІНТЕРНЕТ
АВТОМОБІЛЬ
ЛІЖКО

3. Попросіть, щоб кожна група обдумала і написала на листку, що можна робити з обраним предметом/дією, тобто які є можливості використання предмета / дії в різних ситуаціях.

Приклади використання предмета / дії:

ЧОВЕН – РЕМОНТУВАТИ, ПЛАВАТИ,

ВЕЛОСИПЕД – ЇЗДИТИ, ПРОДАВАТИ

ІНТЕРНЕТ – ПЕРЕГЛЯДАТИ, СПІЛКУВАТИСЯ З ІНШИМИ

АВТОМОБІЛЬ – КЕРУВАТИ, МИТИ

ЛІЖКО – СПАТИ, ВІДПОЧИВАТИ

4. Обговоріть вправу і поспілкуйтесь з учнями про те, яким чином шукати натхнення для ідеї щодо бізнесу. Помилковою є думка про те, що для того, щоб заснувати фірму, потрібно щось продати – продукт або послугу. Насправді, усе навпаки: потрібно мати щось, що інші люди хотіли б купити. Підприємницькі ідеї є довкола нас, але вибір правильної ідеї є ключем до майбутнього успіху. Бути підприємцем – це вміння бачити можливості і перетворювати їх у прибутковий бізнес.

ДОДАТОК 3

Вправа «Підприємець – що це означає?»

Цілі:

- розуміння тих рис, які асоціюються з підприємництвом;
- вміння визначати риси, корисні для ведення бізнесу і досягнення успіху.

Матеріали: розмножені для кожного учня примірники ситуаційної вправи, презентація у PowerPoint.

Додаткові рекомендації: підготовка презентації у PowerPoint для візуалізації змісту, переданого в Додатках, та нагадування завдань, які містяться у вправах.

Методи:

- дискусія;
- лекція;
- робота в групах – аналіз методів конкретних ситуацій.

Дії тренера:

1. Запитайте групу, що для них означає слово «підприємець», і запишіть відповіді на дошці.
2. Так поведіть розмову з групою, щоб вдалося дістати від них визначення «підприємця», наприклад:
 - «Це хтось, хто зуміє відразу побачити нагоду і використати її для бізнесових/комерційних цілей»;
 - «Це хтось, хто хоче ризикнути і помірятися з неперередбачуваними (невизначеними) ситуаціями, щоб досягти раніше поставлених цілей».

Попросіть групу подати приклади підприємців; нехай вони подадуть імена і відомих людей, і тих осіб, яких діти знають особисто (необов'язково популярних серед широкого загалу). Так скеруйте розмову, щоб вдалося довідатися від них, які причини змусили цих людей зважитися на відкриття фірми, як їм вдалося домогтися успіху.

3. Поділіть всю групу на команди так, щоб у кожній було п'ять або шість учнів. Роздайте їм аркуші із «ситуаційними вправами» (case study).

4. Дайте командам час на прочитання й обговорення ситуаційних вправ у групах, потім попросіть їх, щоб вони представили свою ситуацію всій аудиторії.

Увага: У матеріалах запропоновано фігури чотирьох відомих підприємців; на заняттях можна використати довільні приклади успішних підприємців.

5. Обговоріть з ними, чи всі ці історії мають якість спільні риси, і підсумуйте роботу.

ПІДПРИЄМЕЦЬ – ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ?

Матеріали для учнів

Запитання до тексту

- Якими рисами володіла ця людина, завдяки яким вона стала успішним підприємцем?
- З якими проблемами стикалися підприємці і які рішення приймали для того, щоб подолати ці проблеми?

Текст

Чи хочете Ви бути підприємцем? Підприємець – що це означає?

Підприємці потрібні для того, щоб розвивалась економіка. У часи надзвичайно швидких змін власне малі фірми (т. зв. «малий бізнес») здатний миттєво розпізнавати шанси і нагоди для започаткування нової діяльності, реагувати на ці нагоди й виконувати специфічні вимоги своїх клієнтів.

Є багато нових підприємств, які не досягають успіху і зникають з ринку за кілька місяців після відкриття, однак є й такі фірми, що змінюють спосіб нашого життя. Фірма Amazon змінила спосіб, яким ми купуємо книжки, McDonalds вплинув на спосіб нашого харчування, Тім Бернс Лі – творець світової мережі World Wide Web, змінив спосіб спілкування людей в цілому світі.

Існує дуже багато видів і типів підприємців, і їх величина також різна.

Сьогодні участь жінок у світі підприємців – це приблизно одна третя всіх новостворених фірм, причому кількість жінок-підприємців постійно зростає. Жінки в бізнесі шукають можливість кращого узгодження свого особистого життя із професійним. Багато людей тільки в середньому віці вирішує розпочати власну господарську діяльність, будуючи її на своєму досвіді і контактах, які були налагоджені до того. Існує дві основні причини того, що люди середнього віку ідуть у бізнес: перша – їм набридло бути найманим працівником і працювати на когось, друга (і ця причина вагоміша) – скорочення праців-

ників, при цьому люди середнього віку вже мають заощадження, які можуть інвестувати. Ще однією значною групою підприємців-початківців є молодь, яка починає свою кар'єру бізнесмена під час свого навчання.

Прикладом цього є Олівер Бريدж – учень у графстві Кембридж, який, маючи 16 років, заснував компанію під назвою Bigger Feet («Більші Стопи»). Він мав великі клопоти із придбанням для себе черевиків великого розміру і з цього приводу був дуже засмученим. Засмученість привела його до заснування власної господарської діяльності, яка полягала у продажу черевиків великих розмірів за посередництвом веб-сторінки. Провадячи свій бізнес у маленькій кімнаті (званій офісом) в родинному будинку з обмеженою площею, він змушений утримувати свої складські запаси на дуже низькому рівні, а тому має добре планувати й передбачати кількість замовлень. Олівер Бريدж також мріє, що гроші, які він заробить, використає для оплати університетського навчання.

Характеристика підприємців

Підприємці – це люди, які вміють побачити нагоду або можливості і які мають бачення того, як цю нагоду використати. Окрім того, вони мають бажання і внутрішній «рушій» для того, щоб цю нагоду використати. Такі люди:

- *незалежні* – вони хочуть створити власну програму і свій порядок;
- *інноваційні/новаторські* – вони мають креативні ідеї і можуть поєднати їх із потребами цього ринку;
- *налаштовані на пошук можливостей* – активно шукають способи заробляння грошей;
- *довіряють собі, вірять у власні сили і мають сильний характер* – їх віра в себе потрібна їм для того, щоб викликати в інших переконання у правильності їхніх позицій так, щоб інші теж повірили в них;
- *внутрішньо мотивовані* – їх рушійна сила є сильною внутрішньою потребою досягнення успіхів; вони знають, що самі впливають на те, чи досягнуть успіху, чи зазнають невдачі;
- *проактивні і рішучі* – часто спершу діють, а тільки потім виносять уроки з того, що зробили; часто вони можуть бути і нетерплячими;
- *працьовиті і здатні на виснажливу працю, вміють одночасно виконувати багато завдань* – до речі, зазвичай, на початку бізнесової діяльності вони все роблять самі;
- *схильні ризикувати і вміють жити з почуттям невпевненості* – інколи ризикнуть і все програють, але з цього програшу витягнуть відповідну науку і почнуть заново шукати нагоду для заробляння грошей.

Що мотивує підприємців?

У деяких рушійною силою діяльності є бажання заробляти великі гроші і забезпечити собі фінансову незалежність.

Інші хочуть самовиразитися чи показати свою креативність. Такі люди можуть стати просто «серійними» підприємцями, впроваджуючи і розвиваючи одна за одною чудові ідеї.

Деякі хочуть використати хобі – щоб основою їхнього професійного життя стало те, що вони люблять робити.

Деякі стають «громадськими підприємцями», яких надихає праця на користь інших, вони прагнуть використати свої вміння з користю для загалу.

Є також такі, котрі мріють про створення і розвиток величезної бізнес-фірми, яка стане знаною і популярною у світі.

Усі хочуть мати задоволення від володіння чимось, що самі створили і що є їхньою власністю.

Які є мінуси?

Для більшості підприємців створення бізнесу, особливо в початковій фазі, це справді тяжка праця – довгі години виснажливих зусиль і тягар відповідальності можуть призвести до стресу.

Якщо господарську діяльність підприємець провадить удома, то тяжко просто завершити роботу, все вимкнути і «відключитися».

Немає постійної зарплати – підприємець виплачує собі якісь гроші тільки тоді, коли насправді може дозволити собі такі виплати! Підприємець мусить жити щоденно з ризиком і відчуттям невпевненості, а разом з ним уся його сім'я.

ПІДПРИЄМЕЦЬ – ЩО ЦЕ ОЗНАЧАЄ?

Ситуаційна вправа 1

МАРК ЦУКЕРБЕРГ

28 років. Американський програміст і підприємець. Основний творець соціального сервісу *Facebook*. На сьогодні – генеральний директор цього сервісу.

Ще студентом Гарвардського університету Марк Цукерберг 04.02.2004 р. разом із групою студентів створив соціальний сервіс он-лайн *Facebook*, у рамках якого зареєстровані користувачі можуть розшукувати і продовжувати попередні знайомства, ділитися інформацією та фотографіями. Спочатку сервіс був призначений передусім для учнів середніх шкіл і студентів вищих навчальних закладів (коледжів, університетів). У грудні 2011 року кількість користувачів *Facebook* у світі становила понад 845 млн. Щомісяця завантажуються понад 1 млрд. фотографій та 10 млн. фільмів.

У 2009 році *Facebook* давав роботу приблизно 1000 працівникам, а його доходи перевищували 150 млн. дол. США. У вересні 2009 засновник *соціальної мережі* поінформував у своєму блозі, що *Facebook* уперше перестав приносити втрати і почав покривати свої операційні витрати та інвестиції в нові сервери. 18 травня 2012 року *Facebook* уперше з'явився на американській біржі *Nasdaq*, і в день свого дебюту його найвище оцінили за всю історію серед біржових спілок.

У березні 2008 року Цукерберг став наймолодшим мільярдером світу і посів 785 місце в рейтингу *Forbes* найбагатших людей світу. 2010 року хлопець отримав титул «Людина року» тижневика *Time 2010*. А 2011 року він піднявся на 15 місце в рейтингу

Forbes найбагатших американців. Також Марк Цукерберг був визнаним третьою, після Ларрі Еллісона і Білла Гейтса, особою в Силіконовій Долині.

Ситуаційна вправа 2

КАШИЦЬКИЙ ВОЛОДИМИР (22.03.1913–17.10.2001) – український громадський діяч, підприємець, меценат. Почесний громадянин м. Львова (1996). Народився в с. Підбуковина неподалік Перемишля (тепер Підкарпатського воєвод., Польща) у селянській сім'ї, що мала 16 дітей. Після закінчення сільської школи переїхав до Перемишля, склав іспити гімназійних класів, освоїв фах слюсаря. Вступив до «Пласту». Із вибухом *Другої світової війни* К. мобілізований до польського війська артилеристом, а після поразки поляків повернувся додому. Учасник повстанського руху, виконував відповідальні доручення, бував у Львові. Під час одного з переходів кордону в районі Перемишля потрапив до рук НКВС, але встиг знищити документи, які мав доручення доставити як зв'язковий. Був ув'язнений у тюрмі «Бригідки» у Львові, тюрмах Одеси, Харкова, Куйбишева, таборах Архангельська, Воркути, Інти, Печори та Абезі. Після того, як уряд СРСР дозволив полякам створити з польських в'язнів радянських концтаборів прокомуністичне військовоє формування, Кашицький вступив до нього. Воював у дивізії ім. Т. Костюшка.

Восени 1944 під Варшавою був важко поранений вибухом, залишився без рук. Двічі намагався покінчити життя самогубством. Розпочати нове життя допоміг випадок. Знайомий старшина Червоної армії, який ескортував на схід ешелон цукру, віддав Кашицькому один вагон із відповідними документами. Той продав вагон цукру цукроварникам і оселився в Щецині (Польща). Там придбав обладнання для виробництва морозива й заснував підприємство, яке виготовляло ці ласощі. Також споруджував і продавав будинки в містах Польщі. Провадив активну громадську діяльність, фінансово підтримував українську культуру в Польщі, захищав інтереси інвалідів війни. 1961, на 48-му році життя, одружився з 25-річною полькою Ядвігою Миколайчик, яка з часом українізувалася. Переїхав до Львова 1992, відкривши тут піцерію і кав'ярню «Кастелярі» на пл. Митній. Долаючи труднощі, розвинув своє підприємництво, став одним із найбільших українських меценатів, реалізуючи своє кредо: «Заробляю, щоб давати». Підтримував українські культурні заходи, громадські організації (Народний рух України, фестиваль «Червона рута», товариство «Надсяння» та ін). Фінансував видання понад 30 книжок; подарував для школи бандуристів будинок у м. Ірпінь під Києвом. Підтримував матеріально тих, хто був у потребі.

Кашицький любив повторювати, що «досягає успіху, тому що він українець. Історія України дає безліч прикладів, коли гору брала не сила м'язів, а сила духу, енергія думки».

Активний у «Пласті», в якому 1993 поновив своє членство як сеньйор. Нагороджений пластовими відзнаками.

Помер на Цейлоні, де відпочивав із дружиною. Похований у Львові на *Личаківському цвинтарі*.

(З Енциклопедії Львова. Том 3. Автор статті – Роман Фіголь)

Вправа «Риси підприємця»

Цілі:

- уможливити взаємопізнання учнів, самоаналіз їхніх рис, які важливі в бізнесі;
- допомогти учням зрозуміти те, що кожен з них різниться від свого товариша чи від своєї товаришки, але одночасно кожен має важливі переваги і сильні сторони.

Дії тренера:

1. Розмістіть учнів за різними столами, по 4 - 6 осіб біля одного столу.
2. На кожному столі повинна знаходитися одна «колода» карток. Роздайте кожному учню по п'ять карток.
3. Повідомте, щоб вони «відкрили свої карти», а потім щоб розклали картки в такій черговості:
 - риса, найбільш наближена до риси характеру учня – праворуч,
 - риса, яка найменш відповідає рисам характеру учня – ліворуч.
4. Дайте учням п'ять хвилин на «торгівлю» картками або на обмін карток (обміняти ту, що найбільш не властива цьому учневі, на ту, що підходить його характерові).
5. Учні можуть довільно обмінювати між собою свої картки на такі, які найправильніше передають їхні риси характеру, однак цей обмін можливий тільки в рамках однієї групи.
6. Наприкінці цієї гри скажіть учням, щоб вони викинули дві карти, на яких містяться такі дві риси, які зовсім їм не властиві. Кожен учень має мати в кінці три карти.
7. Скажіть учням, щоб вони поділилися картами з іншими особами навколо столу, при цьому учні повинні записати карти, які вони віддали, на зовнішній стороні своїх папок для того, щоб не забути свої позитивні риси характеру, які були на відданих картах.
8. Підсумуйте гру разом з учнями. Запитайте про те, які емоції викликає в них оцінювання самого себе?

Слова на картках:

Рішучий/твердий	Працьовитий
Вміє додавати бадьорості	Струменить енергією
Мотивуючий	Безпосередній
Винахідливий/творчий	Повний співчуття/добррозичливо налаштований
Вразливий/чутливий	Спокійний/стриманий
Товариський/привітний	Цікавий
Радісний/повний життя	Довіряє собі
Веселий	Некатегоричний
Надійний	Відвертий
Милий	Комунікабельний
Терплячий	Амбітний/ставить собі виклики

Щасливий	Динамічний
Організований	Відважний
Енергійний	Серйозний
Турботливий	Вимогливий
Опікунський	Схильний до співпраці
Повний ентузіазму	Лагідний
Імпульсивний/запальний	Старанний/скрупульозний
Безпосередній	Добросовісний
Хороший слухач	Повний самовіддачі/старанний
Хороший оратор	Повний рішучості
З хорошою пам'яттю	Оптимістичний
Твердий	Може заспокоїти
Об'єктивний	Амбітний
Вміє добре оцінювати	Вимогливий
Лагідний	Непохитний
Щедрий/великодушний	Організований
Ввічливий	Старанний
Відвертий	Охайний
Правдивий	Має відчуття стилю
Зайнятий/захоплений	Винахідливий
Схильний слухати інших	Уважний/обережний
Кмітливий	Акуратний
Погідний	Зважає на інших
З почуттям гумору	Надійний
Практичний	Виконавський
Систематичний	Заслуговує довіри
Працьовитий	М'який

ДОДАТОК 5

Вправа «Виявлення професійних нахилів»²

Ви, без сумніву, знаєте, що любите робити, а чого не любите. Прочитайте кожне речення, обдумайте і зазначте бали на бланкові згідно з ключем:

- 2 бали – дуже люблю;
- 1 бал – люблю;
- 0 балів – не знаю;
- 1 бал – не люблю;
- 2 бали – дуже не люблю.

² Джерело: Опрацьовано на основі: Л.Кравчик, А.Кульпа, М.Маїцька. Профорієнтація: Посібник вчителя гімназії і загальноосвітньої школи. – Варшава: Шкільне Видавництво ПВН, 2000 (за посередництвом NBPportal <http://www.nbpportal.pl/>, стан на 23.07.2012 р.).

Ти любиш?

1. Ремонтувати зіпсовані механізми.
2. Організувати ігри для дітей.
3. Розпоряджатися власними грошима, напр.: планувати і записувати витрати.
4. Вирощувати і доглядати квіти.
5. Конструювати моделі, напр.: літаків.
6. Опікуватися хворими.
7. Вирішувати математичні загадки.
8. Працювати на земельній ділянці.
9. Майструвати.
10. Допомогати ровесникам в науці.
11. Вводити дані в комп'ютер.
12. Ходити на довгі екскурсії.
13. Будувати, напр.: щось з дерева.
14. Організувати екскурсії.
15. Креслити таблиці, схеми, графіки.
16. Проводити багато часу на відкритому повітрі.
17. Допомогати в ремонті автомобіля.
18. Перебувати в товаристві друзів.
19. Розв'язувати кросворди.
20. Переглядати природничі фільми.
21. Малювати стіни в квартирі.
22. Гратися з малими дітьми.
23. Запам'ятовувати, напр.: номери телефонів, дати.
24. Спостерігати за тваринами в зоопарку.
25. Заготовляти консерви на зиму.
26. Допомогати людям.
27. Заповнювати формуляри, анкети, бланки.
28. Допомогати в роботах у аграрному господарстві.
29. Шити на машинці.
30. Давати іншим поради в різних питаннях.
31. Збирати і впорядковувати різну інформацію, напр.: вести дрібні нотатки.
32. Доглядати за тваринами.
33. Прибирати квартиру.
34. Розповідати дітям казки.
35. Креслити плани будинків.
36. Збирати гербарії.
37. Монтувати технічне обладнання.
38. Переконувати інших.
39. Писати щоденники.
40. Доглядати сад.
41. Мити посуд.
42. Висловлюватися від імені інших.
43. Писати оповідання.
44. Спостерігати за птахами.

КАРТА (БЛАНК) РЕЗУЛЬТАТІВ

РЕЧІ	ЛЮДИ	ДАНІ	ПРИРОДА
1.	2.	3.	4.
5.	6.	7.	8.
9.	10.	11.	12.
13.	14.	15.	16.
17.	18.	19.	20.
21.	22.	23.	24.
25.	26.	27.	28.
29.	30.	31.	32.
33.	34.	35.	36.
37.	38.	39.	40.
41.	42.	43.	44.
Разом:	Разом:	Разом:	Разом:

Найбільше очок я отримав у сфері.....

Чи професія, яку Ви, можливо, обрали, відповідає Вашим схильностям?

Якщо Ви відповіли ствердно, наведіть приклад роботи, яку Ви могли би виконувати в рамках своєї професії

Якщо Ви відповіли ствердно, наведіть приклад фірми, яку Ви могли би заснувати з використанням цих умінь

ДОДАТОК 6

Вправа «Вміння кандидата на підприємця»

Ви, без сумніву, знаєте, якими вміннями відзначаєтесь, а яких у Вас немає. Прочитайте кожне речення, обдумайте і зазначте очки на карті відповіді згідно з ключем:

- 2 бали – великі вміння;
- 1 бал – середні вміння;
- 0 балів – не знаю;
- 1 бал – низький рівень умінь;
- 2 бали – відсутність умінь.

ВМІННЯ ЩОДО РЕЧЕЙ

1. Велика мануальна спритність; гнучкість, швидкість, витривалість.
2. Чіткість і впевненість рухів пальців, скоординована робота пальців.
3. Формування, моделювання, різьблення.
4. Обробка, малювання, полірування, відновлення.
5. Прийняття, висилання, розведення.
6. Виконання, виготовлення, створення; обслуговування і догляд, ремонт предметів, інструментів, приборів.
7. Установка, монтування машин і обладнання.
8. Обслуговування, керування, ведення, регулювання машин і обладнання.
9. Побудова або відбудова будинків і приміщень.
10. Проектування або зміна внутрішнього дизайну.
11. Вирощування і догляд за рослинами.
12. Виведення, дресирування тварин.

ВМІННЯ ЩОДО ЛЮДЕЙ

Вміння щодо окремих осіб

1. Виконання доручень.
2. Обслуговування.
3. Допомога.
4. Вміла комунікація в безпосередній розмові або по телефону.
5. Вміла комунікація за допомогою листування.
6. Інструктування, навчання, підготовка.
7. Поради, тренування, консультування.
8. Догляд за хворими, допомога в одужанні.
9. Міжособистісне спілкування.
10. Оцінка або відбір осіб.
11. Переконавання, мотивування, вербування, продаж.
12. Представлення когось іншого, пояснення чийось ідей, тлумачення, інтерпретація.

Вміння щодо груп осіб

1. Ефективна комунікація з групою або з натовпом.
2. Виступ по ТБ або у фільмі.
3. Ведення вистав, розважання, натхнення.
4. Гра ролей, пантоміма, гра на музичних інструментах.
5. Навчання, вчення, підготовка освітніх занять.
6. Ведення дискусії в групі, створення теплої атмосфери.
7. Переконавання групи.
8. Участь у дебатах.
9. Надання групі порад у галузі, в якій ти є експертом.
10. Управління, нагляд або ведення фірми.
11. Керівництво, лідерство.
12. Ініціювання, початок, заснування; переговори між двома сторонами або вирішення конфліктів.

ВМІННЯ ЩОДО ІНФОРМАЦІЇ, ДАНИХ, ІДЕЙ*Збирання або створення*

1. Збирання інформації через розмови з людьми або спостереження за ними.
2. Збирання інформації через вивчення, навчання або спостереження за речами.
3. Чутливість органів чуття: нюху, смаку, слуху, зору.
4. Вигадування, творення, генерування нових думок.

Управління

1. Порівняння схожості і різниці, вирахування, аналізування, розбивання на частини.
2. Упорядкування, класифікація, систематизація, проведення синтезу, поєднання частин в ціле, визначення пріоритетів.
3. Планування, визначення наступних кроків, які ведуть до досягнення мети.
4. Вирішення проблем або виявлення зразків, прийняття рішення, давання рекомендацій.

Збереження, відтворення

1. Ведення запису, реєстрація, кінозйомка, внесення до комп'ютера.
2. Зберігання інформації у формі збірок, актів, відео- та аудіокасет, комп'ютерних дисків.
3. Знаходження інформації в базах даних; уможливлення людям знаходження або отримання інформації.
4. Володіння надзвичайною пам'яттю, запам'ятовування деталей.

КАРТА (БЛАНК) РЕЗУЛЬТАТІВ

Вміння щодо речей	Вміння щодо окремих осіб	Вміння щодо групи осіб	Вміння щодо інформації, даних, ідей
1.	1.	1.	1.
2.	2.	2.	2.
3.	3.	3.	3.
4.	4.	4.	4.
5.	5.	5.	5.
6.	6.	6.	6.
7.	7.	7.	7.
8.	8.	8.	8.
9.	9.	9.	9.
10.	10.	10.	10.
11.	11.	11.	11.
12.	12.	12.	12.
Разом:	Разом:	Разом:	Разом:

Найбільше очок я отримав/отримала у сфері

Чи професія, яку Ви обрали і до якої готуєтесь, відповідає Вашим умінням?

Якщо Ви відповіли ствердно, наведіть приклад роботи, яку Ви могли б виконувати в рамках своєї професії

Якщо Ви відповіли ствердно, наведіть приклад фірми, яку Ви могли б заснувати з використанням цих умінь

ДОДАТОК 7

Вправа «Особистісні риси кандидата на підприємця»

1. Ознайомтесь з наведеним нижче списком особистісних рис.
2. Доповніть ті, яких не вистачає.
3. Задумайтесь над тим, які з нижче перелічених особистісних рис найкраще Вас характеризують, позначаючи символом «√» в другому стовпчику.
4. Розташуйте в ієрархії важливості зазначені риси.

Риса	«√»	Ієрархія важливості цієї риси
Відповідальність		
Уява		
Бажання поглиблювати знання		
Спостережливість		
Досвід		
Обов'язковість		
Конкретність		
Послідовність		
Здоровий глузд		
Незалежність мислення		
Відвертість		
Вміння зберігати таємницю		
Доброзичливе ставлення до людей		
Інші, перелічи		

ДОДАТОК 8

ВПРАВА «МОТИВАЦІЇ ПІДПРИЄМЦЯ³»

1. Ознайомтесь з наведеним нижче списком мотивацій.
2. Задумайтесь над тим, які з перелічених мотивацій стосуються Вашої особи, позначте їх символом «√» у другому стовпчику. Виберіть не менше п'яти факторів. Розташуйте в ієрархії важливості зазначені мотивації.

Мотивації	Важливі для мене «√»	Ієрархія важливості
Здобути / Мати (гроші, речі, статус, людей, ...)		
Бути відповідальним / Керувати (людьми, предметами, організацією, фірмою, ...)		
Боротися / Перемагати (супротивників, суперечливими філософіями, ...)		
Опрацьовувати / Будувати (структури, матеріальні предмети, ...)		
Перевершувати / Бути найкращим (стосовно: інших, умовних стандартів, ...)		
Використати / Розвиваючи потенціал (стосовно: ситуації, ринку, предметів, людей, ...)		
Отримати відгук / Мати вплив на поведінку (людей, тварин)		
Здобути визнання / Увагу (публіки, влади, ...)		
Покращувати / Робити ліпшим (себе, інших, роботу, організацію, ...)		
Виконувати вимоги / Одержувати оцінку (встановлені іншими або системою)		
Задовольняти потреби / виправдовувати очікування (які бажані, потрібні, правильні, ...)		
Вводити в дію / Робити ефективним (речі, системи, операції, ...)		
Оволодіти / Вдосконалити (якусь тему, вміння, устаткування, ...)		
Організувати / Вести (бізнес, групу, набір виробів, ...)		
Долати / Витримувати (перешкоди, знедоленість, непередбачувані труднощі, ...)		
Бути першим / Досліджувати (технологію, культури, ідеї, ...)		
Служити / Допомогати (людям, організаціям, ...)		
Формувати / Мати вплив (на політику, людей ...)		

³ Джерело: «Парашут». Навчальні матеріали. – Варшава: FISE, 1996.

Вправа «Цілі започаткування господарської діяльності»

Чому я хочу вести власну господарську діяльність?

1. Щоб заробити багато грошей.
2. Щоб приймати власні життєві рішення.
3. Щоб мати роботу.
4. Щоб організувати собі роботу.
5. Щоб мати нагоду зустрічати людей, яких хочу зустріти.
6. Щоб досягти успіху в житті.
7. Щоби уникнути праці на інших людей.
8. Інше.

Цілі: започаткування господарської діяльності повинні виникати з переконання щодо власних умінь та можливостей, які полягають в безпосередньому і непрямому оточенні кандидата на підприємця. Цілі повинні бути чітко визначеними, ясними, досяжними, визначеними в довшій часовій перспективі і власні (сильно пов'язані з особою).

Для того, щоб визначити цілі, можна поставити запитання:

- Чому я хочу заснувати фірму?
- Чому це для мене важливо?
- Що я хочу досягнути через ведення фірми?

Приклади відповідей:

- Я хочу утримувати сім'ю.
- Я мушу заробляти гроші.
- Я хочу бути господарем своєї долі.

Це якраз приклади таких цілей, які можуть виникати з помилково визначених передумов підприємництва (напр.: мода, тиск сім'ї, суспільна втеча перед безробіттям тощо).

- Підкорення ринку продуктів у визначеному часі.
- Продовження сімейних традицій.
- Бажання самореалізації.

Ці приклади якраз вказують правильне розуміння власних здібностей щодо підприємництва.

У дослідженні схильності кандидата бути підприємцем важливо визначити очікування стосовно ведення господарської діяльності. Надмірні прагнення власне перекреслюють шанси кандидата на підприємця.

Нижче ми пропонуємо приклад тесту, який дозволить досліджуваній особі визначити цілі, які він хоче досягнути завдяки веденню господарської діяльності.

ДОДАТОК 10

ТЕСТ «ЦІЛІ ЗАПОЧАТКУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ»⁴

Уважно прочитайте наведені нижче речення. Перед тим, як дати відповіді, задумайтесь над тим, що дійсно є для Вас найважливішим. Біля кожного прочитаного речення поставте відповідну кількість балів згідно з критеріями:

2 бали – люблю

1 бал – не дуже/трохи люблю

0 балів – не люблю

Одн.	Речення	Бали
1	Я люблю завжди мати багато грошей	
2	Я люблю заробляти і витратити багато грошей	
	РАЗОМ	
3	Я люблю грати в лотерею / азартні ігри	
4	Я люблю конкурувати з іншими	
	РАЗОМ	
5	Я люблю відповідати за себе	
6	Я люблю бути сам собі шефом	
	РАЗОМ	
7	Я люблю давати доручення	
8	Я люблю, коли інші підпорядковуються мені	
	РАЗОМ	
9	Я люблю вигравати/перемагати	
10	Я люблю досягати поставлених цілей	
	РАЗОМ	

- Порахуйте бали в кожній категорії.
- Подивіться, у якій категорії Ви отримали найбільшу кількість балів.
- Порівняйте результати з таблицею відповідей.

Категорія	Ціль, яка для Вас важлива	Додаткові питання щодо Вашої фірми	Ваша відповідь
1 – 2	ГРОШІ	– Які Ваші фінансові прагнення? – Скільки грошей Ви хочете заробляти? – Скільки грошей Ви можете інвестувати в плановане підприємство?	
3 – 4	РИЗИКИ	– Як Ви ставитесь до ризику? – Яку різницю Ви бачите між ризиком і азартом? – Що визначає у Вас межі несення ризику?	
5 – 6	НЕЗАЛЕЖ- НІСТЬ	– Чим для Вас є незалежність? – Яким чином Ви зазвичай забезпечуєте собі незалежність? – Які межі Вашої незалежності?	

⁴ На основі Квятковский Я. Як заснувати малу фірму? – Варшава: FISE, 1993.

Категорія	Ціль, яка для Вас важлива	Додаткові питання щодо Вашої фірми	Ваша відповідь
7 – 8	ВЛАДА	<ul style="list-style-type: none"> – Яку роль Ви визначаєте собі в запланованому підприємстві? – Якою зазвичай є Ваша участь у владі? – Що приваблює Вас у владі? 	
9 – 10	УСПІХ	<ul style="list-style-type: none"> – Чим для Вас є успіх? – Яких досягнень у запланованому підприємстві Ви очікуєте? – Як Ви даєте собі раду з поразкою? 	

Складно надати відповідям на цей тест конкретних вимірів, які б дозволили визначити індивідуальність кандидата на підприємця.

Однак можна бути впевненим, що надання виважених (обдуманих і обґрунтованих) відповідей на ці запитання означає, що ця особа має хороші підстави для того, щоби стати підприємцем.

Надання поверхневих і занадто амбітних відповідей може означати, що ця особа ще не є добре підготовленою до того, щоб бути підприємливою особою.

Відсутність якої-небудь відповіді є ознакою слабкої підготовки до того, щоб бути підприємливою особою.

ДОДАТОК 11

Цінності і принципи, якими повинен керуватися підприємець

Цінності, які для мене важливі:

.....

.....

.....

.....


Принципи, якими я керуюся в розвитку:

.....

.....

.....

.....



ЩО?, АБО ІДЕЯ

**ДЕ ЗНАХОДИТИ ІДЕЇ ДЛЯ БІЗНЕСУ:
ЗАПИТАННЯ ДО ВЧИТЕЛЯ,
СТІВА ДЖОБСА І ВЛАСНОГО СЕРЦЯ**

*Існує тільки один спосіб зробити
велику роботу – полюбити її.
Якщо Ви до цього ще не прийшли – зачекайте...
Як і з усім іншим, підказати цікаву справу
Вам допоможе власне серце.*

Стів Джобс.

Другий блок «Що?, або Ідея» у запропонованій в рамках Проекту методиці відображає ще один важливий компонент успішного професійного і життєвого шляху людини, що, проектуючись у літературну площину, набуває афористичного звучання:

Що робити?

Отож «Що робити?» – типове запитання, яке ставить перед собою кожен старшокласник, покидаючи школу, однак не кожен, на жаль, знаходить на нього відповідь. «Що робити?» – безсило розводять руками українські вчителі, бо дуже часто знання відповіді на це запитання дало б їм змогу, так як тим старшокласникам, покинути поріг школи, звільняючи місце для більш умотивованих і «покликаних». Завдяки запропонованим у цьому розділі конспектам, сподіваємося, учитель зможе допомогти молодій особі зрозуміти кілька важливих речей, потрібних для започаткування бізнесу чи розвитку професійної кар'єри.

1. Простою відповіддю на надскладне запитання, де знаходити нові ідеї для бізнесу, є та, яку пропонує Ґордон Драйден і Джаннетт Вос у книжці, перекладеній 19 мовами, – «Революції в навчанні»⁷, а саме: придумайте ідею самі! Там же можна прочитати і про те, що «ідея – це нова комбінація старих елементів, немає нових елементів, є тільки нові комбінації». Під цією цитатою сміливо б підписалися власник 312 американських патентів на дизайнерські проекти і винаходи в сфері комп'ютерних технологій та портативних приладів Стів Джобс, засновник мережі ресторанів фаст-фуду «Мак-Доналдс» Рей Крок, винахідник упакування «тетрапак» Річард Росінг. У конспектах цього розділу ви знайдете цікаві вправи з активізації роботи правої і лівої півкуль мозку та з розвитку креативного мислення. *Завдання для вчителя на початковому етапі тренінгу з блоку «Ідея» – не стільки ознайомити з процедурою продукування ідей, а радше сформувати позитивну атмосферу, додати оптимізму й підвищити самооцінку учасників.* Нехай гаслом до цього завдання будуть слова Тома Пітерса: «Немає ніяких виправдань для того, щоб не стати великим!».

2. Друге важливе завдання для реалізації мети тренінгу – показати, що між винахідницькою ідеєю, навіть геніальною, і ідеєю бізнесовою пролягає довгий шлях. Зрештою, той шлях так і залишається не пройденим для більшості українських інженерів-винахідників, талановитих і непрактичних в сьгоднішніх реаліях. *Тому завдання для вчителя – за допомогою запропонованого інструментарію «заземлити» ідею через ключові запитання: де розташувати фірму? де і як шукати джерела фінансування? як собі радити з конкурентами? хто споживач мого продукту? як себе рекламувати тощо.*

3. Зрештою, не обов'язково винаходити велосипед. Ідея для створення фірми може бути зовсім поруч – це наші захоплення, захоплення наших рідних, багаторічна династична справа наших родичів, цікава стаття в пресі, потреба, що лежить на поверхні. *Завдання для вчителя – допомогти учневі прислухатися до свого серця (і тут ще раз згадаймо Стіва Джобса!), заохотити його подивитися на світ по-новому – поглядом підприємця, а навіть ширше: підприємливим поглядом.*

⁷ Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні. – Львів: Літопис, 2005. – 546 с.

4. Стержнем другого блоку тренінгів із підприємництва наші польські колеги визначили створення бізнес-плану. Це надзвичайно трудомістка справа, яка потребує від учителя та учнів відповідної підготовки й психологічної готовності, а ще – достатньо часу. Його дефіцит може знеохотити тренера до подання цього важливого матеріалу. Однак не поспішайте вилучати матеріал про бізнес-план із короткотривалих тренінгів для старшокласників. Як свідчить досвід учасників Проекту – українських тренерів із підприємництва, інформацію про бізнес-план подавати потрібно, однак це варто робити на різному рівні, наприклад, обираючи для докладнішого ознайомлення одну із частин бізнес-плану, використовуючи структуру бізнес-плану для структурування тренінгу тощо, відповідно до цільової аудиторії та наявного часу.

Мирослава Товкало

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Бізнес-план. Структура бізнес-плану»

Уклала Гаврилаш Марія Павлівна



Вчитель географії та економіки Обертинської ЗОШ I-III ст. Тлумацького району Івано-Франківської області. Закінчила Коломийське педагогічне училище та Чернівецький державний університет. Загальний педагогічний стаж – 24 роки, атестована на вищу категорію та має педагогічне звання – старший вчитель. Вихованці – переможці районних і обласних олімпіад з економіки та географії, призери обласного конкурсу «Молодь тестує якість». Виступає не тільки як учитель, а і як куратор, тренер, організатор процесу навчання. Переконана, що завдання вчителя – розкривати талант учня.

*Займатися бізнесом – те ж саме,
що їхати на велосипеді:
або ви рухаєтесь, або падаєте.*

Невідомий автор

Тривалість: 45 – 50 хвилин.

Цілі:

- ознайомити зі створенням бізнес-плану, застосовуючи сучасні інноваційні технології;
- формувати вміння визначати обсяг інформації, необхідної для опису заходу;
- розвивати навички логічного групування інформації про фірму під час складання бізнес-плану;
- виховувати вміння відстоювати власну позицію та впевненість у власних силах.

Навчальні посібники:

1. Бевз Г.М., Главник О.П. Технологія проведення тренінгів з формування здорового способу життя молоді. – К, 2005. – 176 с.
2. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».
3. Ділова активність. Методичний посібник з дидактичним наповненням для вчителів економіки та основ підприємницької діяльності (економічний ресурс) / За заг. ред. Павла Гнуса. – Львів, 2001. – 260 с.

Додаткові рекомендації:

1. Підготуйте презентацію в PowerPoint для візуалізації змісту.
2. Знайдіть фотографії Есте Лаудер і продемонструйте їх під час розповіді про неї.
3. Напишіть на великих аркушах паперу вислови, які б мали мотивувати до навчання і створювати позитивну атмосферу. Разом з дітьми причепіть їх на стіни класу.
Рекомендовані афоризми:
 - **Займатися бізнесом – те ж саме, що їхати на велосипеді: або ви рухаєтесь, або падаєте.**
Невідомий автор
 - **В кожного така доля, яку він сам створив.**
Італійське прислів'я
 - **Здібності формуються в діяльності.**
 - **Звикніть працювати – на одних талантах далеко не поїдеш.**

Методи:

- робота в групах;
- індивідуальні вправи;
- розповідь учителя;
- обговорення;
- дискусія;
- візуалізація.

Дидактичні матеріали: матеріали для учнів (додаток № 3); пам'ятка «Есте Лаудер» – ксерокопії для кожного учня.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Бізнес-план. Структура бізнес-плану»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Привітання учасників заняття. Ознайомлення з метою навчання	Вступне слово вчителя	1 хв.	
	Вправа-гра «Це чудово!» (Додаток 1)	Фронтальна робота	3 хв.	Знайомство з аудиторією; визначення здібностей кожного учасника заняття

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Оголошен- ня теми уроку	Тренер ознайомлює з пам'яткою «Бізнес-план». (Додаток 2). Що таке бізнес план?	Міні-лекція	10 хв.	Ознайомлення з поняттями «бізнес – ідея – план»
	Гумореска « Про бізнес-мена Семена» (Додаток 3). Обговорення у класі	Дискусія	5 хв.	Розуміння того, що бізнес може бути не завжди успішним, а також що без чіткого плану дій важко досягти успіху; створення сприятливо-емоційної атмосфери
Практичний блок	Вправа «З чого починати створення бізнес-плану» (Додаток 6* з Матеріалів тренінгу) ² . Обговорення питань анкети в малих групах. Презентація власного бізнес-плану	Робота в групах	20 хв.	Вміння визначати обсяг інформації; підбір ідеї для створення власного бізнес-плану
	Презентація бізнес-плану	Мультимедійна презентація, візуалізація	5 хв.	Показ прикладу презентації
Закріплення нового матеріалу	Дискусія з приводу презентацій. Корегування ідей	Запитання-відповіді	4 хв.	З'ясування ступеня зацікавленості цією темою; підбиття підсумків заняття
Підсумковий етап	Подання домашнього завдання: збір інформації для висвітлення власного бізнесу	Інструктаж учителя	1 хв.	Відбір ідей
	Вправа «Це цікаво». Розповідь про Есте Лаудер (Додаток 4)	Розповідь учителя, коментарі учнів	1 хв.	Розуміння того, що досвід успішних людей стимулює до дій

⁶ Зірочкою позначено ті додатки, які взято з Матеріалів тренінгів, які відбувалися в рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів із підприємництва». Ці додатки вміщено наприкінці розділу «Що?, або Ідея».

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Вправа «Це чудово!»

Учасники стоять півколом, достатньо великим, щоб промовцям було зручно виступати. Тренер пропонує кожному по черзі вийти в центр півкола та розповісти про якусь свою якість, уміння, талант. У відповідь на кожне висловлювання всі хором відповідають: «Це чудово!», одночасно піднімаючи вгору великий палець.

ДОДАТОК 2

Що таке бізнес-план? Пам'ятка для учня

1. Бізнес-план – це плановий документ, що описує всі основні аспекти майбутньої діяльності фірми у процесі реалізації бізнес-ідеї на певному етапі часу.
2. Проблеми, які допомагає вирішити бізнес-план:
 - визначити ступінь життєздатності та майбутньої стійкості підприємства;
 - зменшити ступінь ризику підприємницької діяльності;
 - конкретизувати перспективи бізнесу у вигляді системи кількісних і якісних показників;
 - привернути увагу й інтерес, забезпечити підтримку з боку потенційних інвесторів фірми;
 - отримати досвід планування;
 - розвинути перспективний погляд на свою компанію та її робоче середовище.
3. Етапи створення бізнес-плану:
 - визначення мети написання;
 - чітке визначення кола читачів бізнес-плану;
 - збір інформації;
 - вибір структури і безпосереднє написання бізнес-плану.

4. Форми бізнес-плану:
 - для зовнішнього використання, щоб показати свою справу в якомога вигіднішому світлі;
 - для внутрішнього використання; тут справу розглядають з усіма «плюсами» і «мінусами»; саме цей план стає інструментом управління.
5. Аудиторія, на яку розраховано бізнес-план:
 - потенційні інвестори;
 - партнери по бізнесу;
 - майбутні співробітники.
6. Зміст бізнес-плану:
 - резюме;
 - мета і задачі;
 - продукт (послуга);
 - аналіз ринку;
 - план маркетингу;
 - організація підприємства;
 - план виробництва;
 - фінанси;
 - розширення.
7. Складання власного бізнес-плану.

Найважливіше, щоб ваш бізнес-план виглядав професійно.

Це ваш своєрідний рекламний документ, що репрезентує Вас і Ваш бізнес у майбутньому чи тепер.

Він має бути досить простий, функціональний, зручний у користуванні і повинен викликати довіру.

ДОДАТОК 3

Гумореска «Про бізнесмена Семена»

Схотілось хвацькому Семену
Зробитись якимсь бізнесменом,
Тому що заздрив (аж погано)
Сусідові своєму – Івану.
Бо він побачив, що Іван
Живе собі, неначе пан:
Відкрив домашню крамчину
І вже за рік купив машину.
Усі товар в нього беруть –
Рікою гривеники течуть.
Семен подумав «Що робити?
Потрібно справу теж відкрити.
Для того, щоб розпочинать,
Великі гроші треба мать.

Та де ж їх взяти на селі?
У кума, в свата, у рідні!»
Тоді він надіва свитину,
До рук бере стару торбину.
І за годиноньку чи дві
Оббіг всі хати на селі.
Рідня його підтримала
І гроші в торбу вкинула.
Тепер мав капітал Семен.
«От я і справжній бізнесмен!»
Побіг курей селом скупляти,
Щоб яйця потім продавати.
Курятником зробилась хата,
І не було де сісти, стати.

Той жінка забрала дітей,
Пішла пожити серед людей.
Бо чоловік мов скаженів:
Він з курками і їв, і пив.
Яєць знесли птахи багато –
Від них біліла уся хата.
Семен вже сам ледь-ледь встигав,
Усюди, де ще міг, складав.
Він радий був би допомозі,
Але найняти когось не в змозі.
Хоча в Семена гроші є,
Ділитись скупість не дає.
А ще до того як на гріх,
І яйця, й курки є у всіх.
І скільки б не пропонував,
Ніхто товар не купував.
А от сусід працює ладно.
Але чому ж? Так це ж не складно:
В крамниці тим він торгував,
Чого в селі ніхто не мав:

Біфштекси, піци, мов з заводу,
Хоч овочі з свого городу.
Семен ледь не збанкрутував.
Усе ще покупців шукав.
І раптом, через кілька днів,
Іван його товар купив.
Задешево Семен продав,
Тому що зовсім пропадав.
Але не добре вторгував:
Ще менше, ніж спочатку, мав.
А от сусід з того товару
Наповнив догори амбри.
Три тижні все це продавав,
Іще багатшим, кажуть, став.
Ну що ж, почухався Семен –
Ніякий з нього бізнесмен.
А щоби не жебракувати...
Найнявся в Івана працювати.

Олексій Климов

ДОДАТОК 4

Формула успіху Есте Лаудер

Есте Лаудер – єдина жінка-мільярдер, що ввійшла в двадцятку геніальних і впливових бізнесменів ХХ століття. Почавши із сімейного рецепту крему, приготованого в домашній печі, Есте створила бізнес, що згодом виріс у міжнародну косметичну компанію з річним обігом 5 мільярдів доларів і 20-тисячним штатом працівників у 130 країнах світу.

- Завжди зберігай свій імідж.
- Стеж за конкурентами.
- Поділяй і пануй.
- Вчись казати «ні».
- Довіряй своєму внутрішньому голосу.
- Закон жорстокий, але це закон.
- Визнавай свої помилки.
- Записуй усе.
- Наймай найкращих фахівців.
- Долай перешкоди.
- Надавай кредити завжди, коли це можливо.
- Добре навчай продавців.

«Чим більше віддаси, тим більше Бог поверне» – таким був девіз Есте Лаудер.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Пошук ідей для створення фірми»

Уклали:

Лісовська Ольга Богданівна



Вчитель економіки та географії Сівка-Войнилівського НВК I-III ст. Калуського району Івано-Франківської області. Освіта вища, закінчила Коломийське педагогічне училище, Івано-Франківський педагогічний університет ім. Василя Стефаника, Тернопільський державний педагогічний університет ім. Гнатюка. 2012 року присвоєно категорію «вчитель вищої категорії». Педагогічний стаж – 20 років. Багато уваги приділяє розвиткові практичних вмінь, навичок та підприємницьких здібностей своїх вихованців.

Шищак Дарія Дмитрівна



Вчитель географії та економіки Сваричівської ЗОШ I-III ст., методист районного методичного центру Рожнятівського району Івано-Франківська області. Закінчила Тернопільський державний педагогічний інститут за спеціальністю вчитель географії та біології. Вчитель вищої кваліфікаційної категорії, присвоєно звання «Старший вчитель». Загальний педагогічний стаж – 24 роки. Підготувала призерів III етапу Всеукраїнської олімпіади з економіки. Нагороджена грамотами ГУОІН Івано-Франківської ОДА.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- сформуванню розуміння понять «бізнес-план», «SWOT-аналіз», «сегментація», маркетинг;
- розкрити основні функції бізнес-плану;
- навчити визначати чинники вигідного розташування фірми;
- виробити вміння проводити сегментування ринку.

Навчальні посібники:

1. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».
2. Радіонова І.Ф. Основи економіки: Підручник для 11 класу. – Кам'янець-Подільський: Аксіома, 2011. – 176 с.

Додаткові рекомендації:

1. Підготуйте маркери, кольоровий папір, клей тощо для вправи про створення логотипу фірми.
2. Добре було б провести тренінг у бізнес-центрі.

Методи:

- робота в парах;
- робота в групах;
- індивідуальна робота;
- дискусія;
- мозковий штурм;
- міні-лекція.

Дидактичні матеріали: брошура бізнес-центру «Як розробити свою власну ідею», роздруківки матеріалів до вправ (тренінги в рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти»).

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Пошук ідей для створення фірми»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Привітання тренера. Оголошення теми, цілей тренінгу. Мотивація до навчання	Вступне слово тренера	1 хв.	Ознайомлення з цілями тренінгу, створення сприятливої атмосфери в колективі
Інформаційний блок	Що таке бізнес-план?	Мозковий штурм	2 хв.	Активізація досвіду учнів щодо попереднього розуміння бізнес-плану
	Розповідь учителя про суть бізнес-плану, його функції.	Міні-лекція тренера	5 хв.	Систематизація та доповнення знань учасників групи
Практичний блок	Вправа «Визначення бізнес-ідей» (Додаток 2)	Розігриваюча вправа	6 хв.	Виявлення попередніх знань з теми, створення груп за інтересами

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Вправа «З чого починати створення бізнес-плану» (Додаток 6* з Матеріалів тренінгу). Обговорення	Індивідуальна вправа, дискусія	10 хв.	Визначення плану дій щодо започаткування фірми, розширення та систематизація знань учасників групи про бізнес-план
	Вправа «Де найкраще розташувати свою фірму?» (Додаток 7* з Матеріалів тренінгу). Обговорення	Робота в групах презентація дискусія	10 хв.	Формування вмінь учасників групи аналізувати переваги та недоліки щодо розташування фірми
	Вправа «Створення назви і логотипу фірми» (Додаток 3)	Робота в групах презентація	8 хв.	Виявлення особистих рис та здібностей молоді людини
Підсумковий етап	Подання домашнього завдання: оформити логотип фірми	Інструктаж тренера	1 хв.	Закріплення здобутих на занятті знань та вмінь
	Запитання до учнів: Що сподобалося на тренінгу? Про що б Ви ще хотіли дізнатися?	Запитання – відповіді	2 хв	Закріплення здобутих на занятті знань та вмінь

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Що таке бізнес-план?

Бізнес-план є проектом, у якому описують господарські наміри і який подають інвесторам та установам, щоб отримати кредити чи позики. Іншими словами, бізнес-план – це набір впорядкованих цілей та завдань, які з них випливають, а також способів їх реалізації у формі письмового документа.

Основні функції бізнес-плану:

- використовується для дослідження і розвитку ідей, пов'язаних з бізнесом;
- використовується для мобілізації ресурсів, необхідних для реалізації проекту;
- сприяє зосередженню на найважливіших цілях;
- є важливим засобом для ретроспективної оцінки діяльності фірми;
- є інструментом для створення репутації компанії.

Мабуть, найважливішою частиною бізнес-плану є анотація, яку обов'язково читають потенційні інвестори. Це частина бізнес-плану, яка не повинна перевищувати двох сторінок і в яку потрібно помістити найважливішу інформацію стосовно проекту. Анотація повинна привертати увагу і бути переконливою, її треба писати наприкінці бізнес-плану.

ДОДАТОК 2

Вправа «Визначення бізнес-ідей»

Тривалість: 10 хвилин.

Мета: активізувати знання учнів, розвивати вміння аналізувати, критично мислити.

Навчальні матеріали: великий аркуш паперу (фліпчарт), маркери.

Методи: робота в групі, розмова, обговорення.

Учні у класі спільно обговорюють, що може стати центральною ідеєю до розпочинання власної справи. Відповідно відбувається об'єднання в малі групи за інтересами: що я хотів би робити, започатковуючи свою справу. Дискусія в малих групах точиться щодо деталей бізнес-ідеї.

ДОДАТОК 3

Вправа «Створення назви і логотипу фірми»

Учні в групах працюють над назвою фірми, котра б передавала зміст тієї діяльності, якою буде займатись підприємство. Вчитель наголошує, що назва має бути короткою і такою, щоб легко можна було підібрати рекламний слоган. Відповідно до назви фірми та виду діяльності учні розробляють макет логотипу фірми. Наприкінці вони представляють свою роботу, відбувається обговорення, виявлення найкращих назв та логотипів.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Бізнес-планування фірми»

Уклала Яценко Діана Степанівна



Вчитель економіки і географії Буцнівської ЗОШ I-III ст. Тернопільської області. Закінчила Тернопільський державний педагогічний університет ім. Володимира Гнатюка. Упродовж 9 років виконує обов'язки заступника директора школи з виховної роботи. Публікує свої роботи у всеукраїнських журналах: «Краєзнавство і туризм», «Відкритий урок». Активно використовує у викладанні географії й економіки методики, які дають можливість учням розвивати нестандартне мислення, отримувати призові місця на міських та районних олімпіадах.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- сформувати розуміння бізнес-плану;
- визначити принципи його створення;
- навчити визначати обсяг інформації, необхідний для опису;
- розвивати вміння аналізувати і практично мислити, логічно групувати інформацію про фірму під час складання бізнес-плану;
- навчити проводити сегментування ринку залежно від роду діяльності;
- формувати економічну поведінку учнів.

Навчальні посібники: матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

1. Для підвищення ефективності тренінгу радимо використати моделюючі технології навчання.
2. Підготуйте зразки бізнес-планів підприємств різних форм господарювання, роздайте їх учням.

Методи:

- пояснювально-ілюстративний з елементами дискусії;
- дослідницький;
- групова робота;
- індивідуальні вправи.

Дидактичні матеріали: видруки для кожного учасника матеріалів до вправ.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ – МАТРИЦЯ

«Бізнес-планування фірми»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний	Оголошуємо тему заняття. Мотивуємо до навчання. Об'єднуємо учнів у групи 4-5 чол.	Вступне слово вчителя	1 хв.	Мотивація до навчання, знання цілей тренінгу
	Жеребкуванням учні обирають вид економічної діяльності: виробництво, торгівля, послуги (можливі заміни у групах шляхом перемовин між учнями для роботи за інтересами)	Розігриваюча вправа	3 хв.	Виявлення зацікавленень учнів
Практичний блок	Вправа «Що можна робити для бізнесу? Наша назва»	Вправа в групах, обговорення	7 хв.	Розвиток творчого мислення, підприємливості
Інформаційний блок	Обговорюємо правила створення бізнес-плану, використовуючи матеріали проекту «Ініціативна молодь» (презентація в Power Point)	Міні-лекція вчителя, обговорення	5 хв.	Знання структури бізнес-плану, орієнтовані розділи і що в них слід розкрити
	Ознайомлення зі структурою бізнес-плану. Обговорення основних цілей і розділів бізнес-планування	Робота в групах дискусія	10 хв.	розуміння способу представлення бізнес-плану, залежно від обраного напрямку підприємницької діяльності
Практичний блок	Огляд резюме бізнес-плану, обговорення	Індивідуальна робота	10 хв.	розуміння важливості назви фірми та ключових факторів, які впливатимуть на перспективи розвитку бізнесу, вміння аналізувати
Інформаційний блок	Суть маркетингової діяльності. Обговорення розділу «Маркетинг» у бізнес-плані. Дискусійні запитання: 1. Чому клієнт буде купувати нашу продукцію? 2. Чи варто зазначати в бізнес-плані про можливі проблеми і ризики фірми?	Міні-лекція з елементами дискусії	5хв.	Розуміння суті маркетингу, визначення ніші споживачів продукту фірми

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Вправа «Сегментування ринку» (Додаток 8)	Вправа в групах	10 хв.	Формування моральних принципів: чесності з собою та інвесторами, вміння враховувати проблеми та бачити перспективи. подальшого розвитку фірми
Інформаційний блок	SWOT-аналіз, його функції	Міні-лекція	4 хв.	Розуміння потреби SWOT-аналізу, знання його складових
Практичний блок	Вправа «SWOT-аналіз» (Додаток 12* із Матеріалів тренінгу)	Вправа в групах	10 хв.	Вміння робити SWOT-аналіз, використовувати його результати на практиці
	Обговорення структури професійних бізнес-планів, їх порівняльна характеристика. Вправа «Назва фірми». Вправа «Фактори впливу на бізнес»	Робота в групах, робота з документами. Презентації	15 хв.	Вміння аналізувати документи
Підсумковий етап	Подання домашнього завдання: підготувати презентацію бізнес-плану свого роду діяльності у групах	Інструктаж учителя	3 хв.	Вміння позиціонувати себе і свою фірму
	Разом з учнями узагальнюємо вивчений матеріал, підбиваємо підсумки	діалог	7 хв.	Вміння узагальнювати, систематизувати, аналізувати

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Бізнес-планування»

Уклав Савчук Тарас Дем'янович



Учитель географії та економіки Мамаївського ЗНЗ I-III ступенів № 1 Кіцманського району Чернівецької області. Закінчив Чернівецький державний університет ім. Ю. Федьковича. Нагороджений грамотами відділу освіти Кіцманської райдержадміністрації, Головного управління освіти і науки Чернівецької облдержадміністрації, дипломом за II місце в I турі Всеукраїнського конкурсу «Учитель року – 2010», лауреат премії ім. Сергія Шпойнаровського. Атестований на вищу категорію, вчитель-методист. Загальний педагогічний стаж – 13 років.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- визначити основні компетенції для започаткування власної діяльності;
- розвивати вміння створювати бізнес-план власної справи, проводити SWOT-аналіз;
- виховувати патріотизм через розвиток національного товаровиробника.

Навчальні посібники:

- Варналій З.С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності / Підручник 10-11 кл. – Київ: Знання України. – 2004.
- Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації: підготуйте презентацію в Power Point для візуалізації змісту тренінгу.

Методи:

- міні-лекція;
- дискусія;
- візуалізація;
- тестування;
- мозковий штурм.

Дидактичні матеріали: презентація, картки із тестами.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Бізнес-планування»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Привітання тренера. Ознайомлення з цілями та завданнями тренінгу	Розповідь	4 хв.	Мотивація до навчання
Актуалізація знань учасників	Вправа «Особистість підприємця» (Додаток 3* з Матеріалів тренінгу)	Тестування, індивідуальна робота, дискусія, аналіз результатів	15 хв.	Вміння визначати риси особистості, які сприяють започаткуванню господарської діяльності
Практичний блок	Вправа «Розвиток навичок для роботи в команді» (Додаток 4* з Матеріалів тренінгу)	Мозковий штурм, індивідуальна робота, обговорення	16 хв.	Командні вміння, вміння аналізувати переваги і недоліки колегіального прийняття рішень
	Вправа «Карта компетенцій» (Додаток 5* з Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна робота, обговорення	13 хв.	Вміння визначати особисті ресурси, професійні схильності і їх вплив на вид розпочатої діяльності
Теоретичний блок	Що таке бізнес-план? Розповідь учителя про бізнес-план	Мозковий штурм, міні-лекція	10 хв.	Розуміння ваги бізнес-плану, роль ідеї у створенні продукту чи послуги
Практичний блок для закріплення нової теми	Вправа «З чого починати розвиток бізнес-плану?» (Додаток 6* із Матеріалів тренінгу)	Робота в групі Обмін інформацією між групами, обговорення	15 хв.	Вміння аналізувати майбутніх конкурентів, ринок збуту, порівнювати переваги і недоліки місця розташування майбутнього підприємства, визначати джерела фінансування
	Вправа «SWOT-аналіз» (Додаток 12* із Матеріалів тренінгу)	Пояснення тренера до вправи, робота в групах, презентація, дискусія	12 хв.	Вміння визначати сильні і слабкі сторони власного бізнесу, провадити господарську діяльність з використанням сильних сторін і можливостей при одночасному нівелюванні слабких сторін і загроз
Підсумковий етап	Подання домашнього завдання: розробити бізнес-план власної фірми (спрощений варіант)	Інструктаж учителя	3 хв.	Початкові вміння скласти бізнес-план
	Підсумок уроку (запитання до учнів): Що з почутого ви зможете використати найближчим часом у своєму житті?	Узагальнення тренера, учнів	2 хв.	Вміння аналізувати, узагальнювати, систематизувати

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Кроки зі створення бізнесу: ідея»

Уклав Ксьондзик Михайло Григорович



Директор Соколівського навчально-виховного комплексу «Загальноосвітня школа I-III ст. ім. В.Кальби» Буської районної ради Львівської області. Закінчив фізичний факультет Львівського національного університету ім. Івана Франка. Педагогічний стаж – 23 роки. Спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії з 2002 року, «старший учитель» від 2007 року. Член товариства «Просвіта», «Рідна школа». Нагороджений понад 20 грамотами від Міністерства освіти і науки України, Львівського обласного Будинку учителя, ГУОІН Львівської ОДА

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- навчити учнів правильно обирати сферу підприємницької діяльності, стратегію розвитку змодельованої фірми, дати уявлення про послідовні кроки зі створення і подальшого розвитку бізнесу, сформувати вміння орієнтуватись у просторі можливостей, що відкриваються з початком бізнесу;
- навчити учнів більш свідомо і впевнено робити професійний вибір згідно зі своїми здібностями і переконаннями;
- формувати в учнів ринкову психологію.

Навчальні посібники:

1. Варналій З. С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності. – Київ: Знання України, 2004. – 403 с.
2. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

Підготувати великі аркуші паперу та маркери для графічних презентацій.
Подбати про мішечок Куша або м'який м'ячик.

Методи:

- розповідь учителя;
- самостійна робота;
- робота в групах;
- мозковий штурм;
- вправа з мішечком Куша.

Дидактичні матеріали: роздруковані примірники для кожного учасника тренінгу з матеріалами до вправ.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Кроки зі створення бізнесу: ідея»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступ	Привітання. Мотивація	Розповідь учи- теля	2 хв.	Активізація уваги
Актуаліза- ція знань на основі досвіду учасників	Обговорення питань: 1. Як правильно обрати сферу підприємницької ді- яльності? 2. Проаналізувати можливості створення власного бізнесу	Мозковий штурм	5 хв.	Зосередження уваги на знаннях ринко- вої кон'юнктури
	Вправа «Менеджер сьогодні і завтра» (Додаток 2* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна робота, роз- мова, дискусія	10 хв.	Розуміння того, які вимоги ставить середовище бізнесу перед менеджер- ським персоналом, формування почут- тя відповідальності
Подання нового матеріалу	Учитель подає інформацію «Етапи створення власно- го бізнесу» за таким планом: 1. Моделювання стратегії майбутньої підприємниць- кої діяльності – розробка сценаріїв розвитку фірми. 2. Формування уявлення про зміст організаційних заходів зі створення підприємства. 3. Визначення етапів створення фірми і конкретиза- ція діяльності на кожному етапі. 4. Знання чинного законодавства. 5. Визначення інформаційних джерел для дослі- дження ринкової кон'юнктури. 6. Дослідження ринкової інфраструктури	Міні-лекція	15 хв.	Знання етапів створення власного біз- несу
Практич- ний блок	Вправа «Карта компетенцій» (Додаток 5* із Матеріа- лів тренінгу)	Індивідуальна робота	10 хв.	Вміння визначити особисті засоби та їх вплив на тип рішення, що приймається, підпорядковувати власні дії та плани у досягненні мети. Розуміння того, які риси роблять підприємця успішним

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВАЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Подання нового матеріалу	Розповідь учителя з використанням презентації у Power Point «Визначення бізнес-плану та його структури»	Міні-лекція з використанням електронної презентації	10 хв.	Усвідомлення важливості бізнес-плану
Практичний блок	Вправа: «З чого починати створення бізнес-плану?» (вибрані запитання з Додатку 6* із Матеріалів тренінгу)	Групова вправа, дискусія	10 хв.	Вміння логічно групувати інформацію про фірму під час складання бізнес-плану, початкові вміння складати бізнес-план
Інформаційний блок	Розповідь учителя про маркетингові дослідження за планом: 1. Місце майбутнього підприємства на нових або вже діючих ринках, його успіх або очікувані ризики. 2. Життєвий цикл товару. 3. Ринкові стратегії. 4. Види маркетингу. 5. Сегментування ринку	Міні-лекція	10 хв.	Розуміння важливості маркетингового плану для продажу товарів і послуг
	Вправа: «Сегментування ринку» (Додаток 8* із Матеріалів тренінгу)	Вправа в трьох групах, дискусія	10 хв.	Вміння проводити сегментування ринку під оглядом різного роду діяльності
Закріплення матеріалу	Вправа: «Як популяризувати свій продукт (послугу)»	Мозковий штурм	5 хв.	Вміння розрізняти різні засоби промоції. Перевірка рівня засвоєння раніше обговорених питань
	Подання домашнього завдання: 1. Написати рекламу своєї фірми; 2. Написати міні бізнес-план своєї фірми; 3. Підготувати коротку інформацію з інтернету про SWOT-аналіз	Інструктаж учителя		Вміння моделювати кроки зі створення і розвитку бізнесу
Підсумок учителя	Запитання: «Що ви дізналися нового?»	Інтерактивна вправа з мішечком Куша	3 хв.	Закріплення знань

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Ідея для бізнесу»

Уклала Нікітіна Ірина Степанівна



Вчитель англійської мови Добротвірської ЗОШ I-III ступенів, голова правління ГО «Перспектива плюс», виконавчий директор Агенції регіонального розвитку Кам'янка-Бузького району Львівської області. Закінчила Львівський національний університет ім. Івана Франка. Стаж роботи з молоддю – 10 років. Учасник міжнародних проектів «Разом для розвитку» та «Право на освіту». Нагороджена грамотою від Кам'янка-Бузької РДА та Добротвірської селищної ради за участь в суспільному житті та активну громадянську позицію.

Тривалість: 150 хвилин.

Цілі:

- сформуванню в учнів розуміння таких понять, як підприємливість, бізнес-план, продукт, конкуренція, маркетинг;
- формувати підприємливість через розуміння своїх переваг і недоліків та користування з них;
- розвивати самопізнання, усвідомлення власних цілей та мотивів, творче мислення, комунікативні навички, здатність аналізувати та вирішувати;
- підвищувати самооцінку та самоорганізацію;
- виховати відповідальне ставлення до своїх рішень та впевненість у собі, повагу до людини (партнера чи клієнта); закласти етичні засади ведення підприємницької діяльності.

Навчальні посібники:

1. Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні. – Львів: Літопис, 2005. – 534 с.
2. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

- Підготувати презентацію в PowerPoint відповідно до правил.
- Із фрагментів художніх фільмів створити відеоряд.
- Подбати про великі аркуші паперу, маркери для створення графічних презентацій.

Методи:

- індивідуальні вправи;
- дискусії;

- групові вправи;
- мозковий штурм;
- виклад;
- бесіда;
- обговорення відеоряду;
- міні-лекція.

Дидактичні матеріали: примірники матеріалів до вправ для кожного учасника тренінгу, презентація в PowerPoint.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Ідея для бізнесу»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Вступне слово. Людина-Ідея-Фірма	Бесіда	3 хв.	Визначення зв'язків між людиною і ідеєю, актуалізація знань про людину
Актуалізація досвіду учнів	Вступ до креативного мислення. Як творити ідею (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу)	Бесіда, права в групах	5 хв.	Знання того, що таке креативне мислення
	Вправа «Карта компетенцій» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа/ інтерв'ю, презентація	10 хв.	Розвиток креативного мислення
Інформаційний блок	Що таке бізнес-план?	Мозковий штурм, вправа в групах	25 хв.	Розуміння поняття бізнес-плану
	Узагальнення учителя про бізнес-план: його значення, структура	Міні-лекція	5 хв.	Розуміння суті бізнес-плану, його функцій, структури
Практичний блок	Вправа в групах «З чого починати написання бізнес-плану» (Додаток 6* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа	12 хв.	Початкові вміння створювати бізнес-план
	Узагальнення вчителя про характеристики фірми	Міні-лекція	13 хв.	Знання основних характеристик фірми
	Вправа «Продукт, його позиціонування»	Вправа в групах	15 хв.	Вміння позиціонувати продукт і себе як його творця

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Представлення власних продуктів, їх особливостей. Узагальнення вчителя про характеристику продукту	Вправа в групах, міні-лекція	12 хв.	Розуміння основних характеристик продукту
	Конкуренція: переваги і недоліки	Мозковий штурм	5 хв.	Усвідомлення переваг і недоліків конкуренції
Інформаційний блок	Поняття маркетингу	Міні-лекція	10 хв.	Розуміння ролі компонентів маркетингового плану
Практичний блок	Як популяризувати свій продукт чи послугу. Реклама. Вправа «Як рекламувати свою діяльність» (Додаток 11* із Матеріалів тренінгу)	Бесіда, вправа в групах	20 хв.	Розуміння ролі реклами в підприємницькій діяльності, вміння рекламувати свою фірму
Підсумковий етап	Подання домашнього завдання: проектним методом зробити презентацію фірми	Інструктаж учителя	5 хв.	Вміння презентувати свою діяльність
	Підсумок тренера і учасників. Узагальнення щодо потреби вирізнятися	Бесіда	10 хв.	Вміння узагальнювати, систематизувати почуте

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Клієнт фірми. Хто він?»

Уклала Плахтина Олександра Зеновіївна



Директор Дмитровицького навчально-виховного комплексу «Загальноосвітній навчальний заклад I-II ступенів – дошкільний навчальний заклад» Мостиської районної ради Львівської області. Закінчила Самбірське педучилище та педагогічний Київський університет ім. М. Драгоманова. Педагогічний стаж – 15 років. Спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії з 2012. Голова Агенції місцевого розвитку с. Дмитровичі. Відмінник освіти, нагороджена грамотами ГУОіН районного відділу освіти.

Тривалість: 60 хвилин.

Цілі:

- ознайомити з поняттям «сегментація ринку», визначити критерії сегментації;
- ознайомити з підходами до критеріїв сегментації;
- виробити вміння характеризувати покупців та визначати вартості суспільних груп;
- виробити навички визначати географічні, демографічні та соціальні ознаки клієнта;
- сформуванати вміння робити опис особистості клієнта.

Навчальні посібники:

1. Туріщева Л. В. Уроки майстерності. – Харків: Основа, 2011.
2. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

1. Створити презентацію в Power Point про розподіл клієнтів за показниками суспільних груп.
2. Підготувати малюнки, великі аркуші паперу, маркери, мультимедійний проектор.

Методи:

- робота в групах;
- лекція;
- дискусія;
- навчальна гра.

Дидактичні засоби:

- мультимедійний проектор;
- паперові таблиці;
- листки паперу А4;
- скотч.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Клієнт фірми. Хто він?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний	Привітання учасників тренінгу. Оголошення теми та цілей заняття, очікуваних результатів	Вступна бесіда	2 хв.	Мотивація учасників тренінгу
	Знайомство. Вправа-самопрезентація «Ініціали» (Додаток 1)	Індивідуальна вправа, фронтальна робота	4 хв.	Знайомство учасників
	Мозковий штурм «Квітка надій»	Фронтальна робота	4 хв.	Актуалізація знань, умінь і навичок, виявлення очікувань
Інформаційний блок	Пояснення вчителя про сегментацію ринку відповідно до критеріїв	Бесіда, дискусія	13 хв.	Засвоєння учнями матеріалу про сегментацію ринку
Практичний блок	Вправа «Сегментація ринку» (Додаток 8* із Матеріалів тренінгу)	Вправа в групах, презентація. Обговорення	10 хв.	Вміння сегментувати ринок
	Вправа «Психологічний портрет клієнта»	Робота в малих групах. Презентація. Обговорення	8 хв.	Визначення психологічних характеристик клієнта за критеріями
	Вправа «Фірма. Клієнт. Банкрут»	Рольова гра. Міні-дискусія	6 хв.	Розуміння психологічних особливостей споживача
Підсумковий етап	Підбиття підсумків заняття. Вправа «ЗВІТ» (Додаток 3)	Індивідуальна вправа	5 хв.	З'ясування рівня засвоєння матеріалу
	Вправа «Квітка здійснених надій» (Додаток 4)	Індивідуальна вправа, бесіда	5 хв.	З'ясування, чи справдилися очікування учнів
	Психологічна хвилинка	Індивідуальна вправа	3 хв.	Зняття емоційного напруження

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Вправа –самопрезентація «Ініціали»

Кожному учасникові тренер пропонує назвати своє прізвище, ім'я, по батькові, а потім свої позитивні якості, що починаються з літер власних ініціалів. Наприклад, Баран Наталія Петрівна – бадьора, ніжна, працьовита.

Усі представляються по колу.

ДОДАТОК 2

Вправа «Фірма. Клієнт. Банкрут»

Тренер об'єднує учасників на трійки так, щоб члени пари ставали обличчям одне до одного і, з'єднуючи руки над головою, утворювали «дах» фірми. Третій учасник стає всередині фірми під «дахом»: він буде «клієнтом».

Учасники уважно слухають і виконують команди тренера:

- за командою «фірма» двійки, які утворюють «дах», мають знайти собі інших «клієнтів», які в цей час нерухомо залишаються на своїх місцях;
- за командою «клієнт» на місці залишаються «фірми», а «клієнти» мають знайти собі нові «фірми»;
- за командою «банкрут» кожний член трійки повинен знайти собі нових партнерів.

Вправа повторюється кілька разів, команди лунають у випадковому порядку. Хто залишається без «даху» над головою, стає на місце ведучого.

ДОДАТОК 3

Вправа «ЗВІТ»

Тренер пише на дошці:

З – знання (що пам'ятаєте?)

В – вміння (що навчилися робити практично?)

І – інформація (яку інформацію одержали, які висновки зробили?)

Т – творчість (до чого підштовхне тренінг у майбутньому?)

Учасники висловлюють свої думки щодо кожного запитання. У такий спосіб підбиваємо підсумки тренінгу.

ДОДАТОК 4

Вправа «Квітка здійснених надій»

Тренер пропонує учасникам підійти до намальованої «квітки надій» із наліпленими пелюстками з очікуваннями, сказати, чи збулися їхні очікування, якщо «так», то переклеїти свої пелюстки на «квітку здійснених надій».

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Створення бізнес-плану»

Уклав Тимошишин Ігор Володимирович



Учитель німецької та англійської мови в Мирогощанській ЗОШ I-III ст. Дубенської районної ради Рівненської області. Закінчив Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука. Навчався в «Hoch Schule» м. Штуттгарт, склав мовний екзамен TestDaF. Учасник міжнародних конференцій Польща – Німеччина – Україна.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- розкрити зміст поняття бізнес-плану, попиту, пропозиції, ринку, конкуренції, реклами;
- навчити учнів основних засад сучасного бізнесу;
- ознайомити з функціями, видами, структурою бізнес-плану;
- розвивати інтерес до бізнесу, ринкових відносин та суспільного життя в цілому;
- формувати вміння творчо мислити, ухвалювати рішення;
- формувати навички роботи в команді;
- виховувати відповідальність, прагнення до поглиблення та вдосконалення знань, бажання працювати в колективі.

Навчальні посібники:

1. Жовтанецький О. М. Основи економіки. – Х.: ТОВ Вид-во «Ранок», 2009. – 320 с.
2. Кириленко Л. М., Крупська Л. П., Огневюк В. А. Моя економіка. – К.: Арка, 2003. – 320 с.

Додаткові рекомендації: підготувати проектор, комп'ютер, фліпчарт, маркери.

Методи:

- мозковий штурм;
- робота в групах;
- обговорення;
- рольові ігри;
- бесіда;
- розповідь.

Дидактичні засоби: плакати, підручники, індивідуальні картки – завдання, опорні конспекти.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Створення бізнес-плану»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступ	Привітання. Мотивація	Розповідь учи- теля	2 хв.	Активізація уваги
Актуалізація знань	Пригадати, які є етапи ухвалення рішень, види прийняття рішень, дже- рела ідей, ключові риси підприємця	Мозковий штурм	5 хв.	Перевірка набутих знань з попередньо- го уроку, вміння шукати інформацію, користуватись кон- спектом
Подання нового ма- теріалу	Визначення понять: біз- нес- план, попит, пропо- зиція, ринок, конкурен- ція, реклама	Розповідь учи- теля	8 хв.	Знання теми, мети, основних визна- чень, девізу уроку, розуміння важ- ливості створення власного бізнес- плану та його зна- чення
Закріплен- ня нового матеріалу	Вправа «Сегментування ринку» (Додаток 8* із Матеріалів тренінгу)	Групова та са- мостійна робо- та	10 хв.	Здатність широко дивитися на ринок, визначення впливу конкуренції і змін показників ринку
	Вправа «Конкуренція – найбільша проблема підприємця	Групова робота, обмін інформа- цією між група- ми, дискусія. Розповідь учи- теля	15 хв.	Здатність аналізува- ти переваги і недо- ліки конкуренції
	Рольова гра: «Мисливці за клієнтами»	Робота в групах	10 хв.	Розвиток навичок співпраці, здатність розрізняти різні за- соби промоції
	Вправа «Як рекламувати свою діяльність» (До- даток 11* із Матеріалів тренінгу)	Вправа в групах	10 хв.	Вміння позиціонува- ти себе і свій про- дукт
Подання нового ма- теріалу	Роль і функції бізнес- плану. Основні прин- ципи створення бізнес- плану	Розповідь учи- теля	5 хв.	Знання механізмів створення бізнес- плану

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Вправа «З чого починати створення бізнес-плану?» (Додаток 6* із Матеріалів тренінгу)	Робота в групах	10 хв.	Вміння застосовувати набуті знання на практиці, вміння працювати в групах, знання правил написання бізнес-плану
	Вправа на складання спрощеного бізнес-плану	Робота в групах	10 хв.	Початкові вміння створювати бізнес-план, що розвиває перспективний погляд на свою компанію та її робоче середовище, знання основних понять і термінів
Підсумок	Подання домашнього завдання: творча робота зі створення спрощеного бізнес-плану (проектним методом)	Інструктаж учителя	2 хв.	Вміння створювати спрощений бізнес-план, працювати в команді
	Підсумкове запитання до учасників: «Що ви дізналися нового?»	бесіда	3 хв.	Вміння аналізувати й узагальнювати вивчене

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Роль реклами у підприємстві»

Уклала Шульган Наталія Петрівна



Учитель англійської мови Сокальського навчально-виховного комплексу «ЗОШ I-III ст. №4 – ліцей». Закінчила Львівський національний університет ім. Івана Франка. Стаж роботи з молоддю – 15 років. Керівник євроклубу «Життя без кордонів». Учасник міжнародних проектів обміну школярів «Разом до Європи», «Разом – більше ніж обмін», а також семінарів, тренінгів, навчань. Відмінний спеціаліст з творчим підходом. Цілеспрямована людина з активною життєвою позицією.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- ознайомити учнів з основними показниками рекламної діяльності;
- ознайомити учнів з формами та видами реклами;
- розвивати креативність учнів;
- виховувати толерантне ставлення до інших.

Навчальні посібники: матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».

Додаткові рекомендації:

1. Заздалегідь підготуйте вирізки з газет і журналів із зірцями реклами різного виду.
2. Подбайте про маркери, олівці, кольоровий папір, папір формату А3, А4.

Методи:

- бесіда;
- робота в групах;
- індивідуальна робота;
- дискусія.

Дидактичні засоби: рекламний матеріал (буклети, газети, афіші тощо), роздатковий матеріал для кожного учня, презентація в Power Point.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Роль реклами у підприємстві»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступ	Привітання. Мотивація. Повідомлення теми та мети тренінгу. Що таке реклама? Яка користь від реклами?	Розповідь учителя. Бесіда	5 хв.	Активізація уваги
Актуалізація знань	Основні показники рекламної діяльності. (Додаток 1)	Розповідь вчителя	3 хв.	Розуміння учнями важливості реклами
Подання нового матеріалу	Види, форми реклами (Додаток 2)	Презентація. Індивідуальна та групова робота	10 хв.	Ознайомлення з видами та формами реклами
	Переваги кожного з видів реклами (Додаток 3)	Робота в групах. Дискусія	5 хв.	Вміння визначити переваги та недоліки певних видів реклами
	Ухвалення рішень під час рекламування (Додаток 4)	Презентація	2 хв.	Вміння правильно ухвалювати рішення щодо реклами
Закріплення матеріалу	Виготовлення та представлення реклами власної фірми	Індивідуальна та групова робота	18 хв.	Розвиток креативних здібностей учнів
Підсумок		бесіда	2 хв.	Розуміння важливості реклами у підприємстві

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Основні показники рекламної діяльності

Сьогодні загальний обсяг витрат на рекламу у світі оцінюється більш як у 250 млрд дол. Ця сфера діяльності об'єднує тисячі рекламних агентств, що функціонують у всьому світі і мають у своєму складі мільйони службовців.

Проте в Україні ця галузь економіки лише починає свій стартовий розвиток. Ілюстрацією до цього можуть слугувати такі дані: у 1998 р. у США на рекламну діяльність витрачено близько 198 млрд дол. У середньому в 1997 р. на одного американця припадало 320 рекламних доларів, на угорця – до 90, на росіянина – понад 20, а на одного українця – лише 4 дол. Водночас уже сьогодні Україна демонструє нерідко приклади грубого порушення правил реклами та її принципів (запозичення товарних знаків, порушення авторських прав тощо), які формувалися десятиліттями. На жаль, у нас немає достатньої законодавчої бази стосовно реклами, досвіду управління цією галуззю економіки. Хоча перші кроки вже зроблені. У 1996 р. був прийнятий «Закон України про рекламу», що накреслив основні положення рекламної справи в нашій країні. Безумовно, негативний вплив на комерційну рекламу робить відсутність необхідних фінансових коштів в Україні. Комерційна реклама здебільшого спрямована на ознайомлення з імпортними товарами і послугами. Хоча слід зазначити, що вивчення при цьому закордонного досвіду рекламної діяльності відіграє сьогодні велику роль.

Залежно від своїх цілей і об'єктів сучасну рекламу можна поділити на такі основні види.

I. За типом її спонсора:

1. Реклама від імені виробника. Це, наприклад, реклама фірм «Мак-Доналдс», «Проктер енд Гембл» та ін.
2. Реклама приватних осіб. Це, в основному, численні оголошення в друкованих виданнях із комерційними і некомерційними пропозиціями.
3. Реклама від імені урядових і громадських організацій. У цій рекламі головне – не прибуток, а пропаганда певних політичних ідей, законодавства, планів приватизації, передвиборної кампанії тощо. Ця реклама має на меті вплинути на громадські погляди.

- II. Реклама залежно від типу цільової аудиторії поділяється на рекламу, спрямовану на індивідуального споживача (при цьому використовують різноманітні засоби реклами, щоб привернути увагу споживача), і рекламу для сфери бізнесу, завданням якої є залучення фірм до певної діяльності.
- III. Реклама залежно від аудиторії, яку охоплює рекламна діяльність. Це:
1. Локальна.
 2. Регіональна.
 3. Загальнонаціональна.
 4. Міжнародна.
- IV. Реклама за об'єктом рекламної діяльності поділяється на:
1. Товарну – реклама різноманітних товарів, переважно у сфері роздрібною торгівлі.
 2. Престижну – реклама не товарів, а фірми, що виробляє товари. Достатньо при цьому назвати фірму, і в покупців виникає певне уявлення про якість товарів (наприклад, «Джілет», «Кока-Кола» та ін.).
 3. Реклама із просування товару. Ця реклама спрямована на вироблення таких прийомів і методів, які б викликали в громадськості інтерес до товару. Наприклад, демонстрація мод, різноманітні заохочувальні заходи, що привертають увагу до товару, сувеніри, значки і весь комплекс заходів щодо паблік-рілейшнз.

ДОДАТОК 2

Форми реклами:

- Друкована у пресі
- Звукова
- Аудіовізуальна
- Зовнішня
- Виставкова
- Видавнича
- Поштова
- Через Інтернет
- Подарункова

ДОДАТОК 3

Вправа «Переваги кожного виду реклами»

Які переваги кожного із видів реклами?

А) Щоденні газети

Що?, або ідея

Б) Радіо

В) Журнали (в т.ч. тижневики)

Г) Телебачення

Д) Пошта

Е) Спеціалізовані галузеві видання

Є) Листівки

Ж) Рекламні салогани / гасла

З) Каталоги

И) Презентації/покази/майстер-класи

І) Білборди / рекламні вивіски

К) Виставкові стенди

Л) Візитки

М) Пробники

ДОДАТОК 4**Ухвалення рішень під час рекламування продукту чи послуги**

Рекламні оголошення. Одним із найбільш масових засобів сучасної реклами є рекламні оголошення. Хоча в останні роки значно зросло використання більш сучасних у технічному плані рекламних засобів – радіо, кіно й особливо телебачення, роль газетно-журнальних оголошень помітно не зменшилася. Це пояснюється насамперед відносною дешевизною таких рекламних оголошень. Видавці газет і журналів дуже зацікавлені в одержанні замовлення на рекламні оголошення, оскільки за їх рахунок покривається до 80% витрат на видання газети чи журналу. Тираж 8000 щоденних газет, що видаються в розвинутих країнах, перевищує 40 млн примірників. Під час вирішення питання про розміщення в пресі рекламного оголошення велику увагу приділяють популярності друкованого органу. При цьому вивчають дані щодо читачів і ринків, що обслуговують ці видання, їх тираж, періодичність, привабливість, промовистість шрифту, якість паперу, поліграфічне виконання.

Друковані рекламні видання. До цього виду реклами відносять каталоги, проспекти, буклети тощо.

Каталог – це перелік готових товарів, викладений у певному порядку, що полегшує їх пошук. Розмір деяких каталогів досягає кількох сотень сторінок. Іноді каталоги складаються з кількох томів. Товарам серійного виробництва, запасним частинам, інструментам у каталогах звичайно присвоюється певний код. Це полегшує посилкову торгівлю, оскільки вилучає необхідність повного найменування замовлених товарів.

Проспект – рекламна листівка або брошура з описом товарів, зазначенням місця й умов їх придбання. Часто проспекти дають стислі відомості про товар однієї моделі та її модифікації. Опис супроводжується кресленнями, малюнками і фотографіями, що дає змогу краще зрозуміти різні переваги рекламованого товару й сферу його можливого застосування.

Буклет містить найзагальніші відомості про товар і послуги (наприклад, туристичного агентства). Призначення буклету – викликати інтерес у потенційного клієнта і спонукати його більше дізнатися про рекламований товар або послуги.

Основна перевага друкованої реклами полягає в можливості адресувати її певній категорії споживачів, тому її часто називають прямою рекламою.

Ярмарки, виставки й інші форми показу товарів. Загальноновизнано, що один із найдієвіших засобів реклами – демонстрація самого товару. Особливо це важливо у разі продажу складних машин, устаткування, приладів, а також господарських і продовольчих товарів. Крім того, ярмарки і виставки створюють широкі можливості для особистого контакту ділових людей, відновлення давніх зв'язків, зміцнення їх і встановлення нових.

Реклама в кіно, на радіо і телебаченні. Реклама на радіо дає можливість швидко поширювати відомості про більшу частину товарів, що надходять на ринок. Проте вона застосовується не в усіх країнах. У багатьох країнах, де радіомовлення перебуває в ру-

ках держави (Швеція, Норвегія, Франція, Бельгія, Данія, Швейцарія), вона заборонена. Найбільш поширена радіореклама в США, Японії, Італії, латиноамериканських країнах.

Телереклама – це найдорожчий спосіб спілкування з глядачем. Наприклад, 30 секунд комерційної реклами на телебаченні в США коштує в середньому 100 тис. дол.

Кінореклама звичайно демонструється на початку фільму протягом 2-3 хвилин. Спеціальні фільми розраховані лише на певне коло спеціалістів.

Зовнішня реклама і реклама на транспорті дедалі більше перетворюється в один з основних засобів поширення реклами в усьому світі. До неї належать рекламні щити, друковані й мальовані плакати, світлова реклама. Рекламою на транспорті називають розміщення транспарантів усередині і зовні транспортних засобів (метро, автобуси, поїзди, літаки та ін.). Крім перелічених засобів реклами, рекламні функції виконують також упаковка, етикетка, товарний знак, рекламні подарунки й ін.

Вибір засобів реклами в кожному окремому випадку залежить від завдань, що покладаються на рекламу, змісту реклами і наявності необхідних асигнувань.

Запитання до тексту

Які з перелічених рекламних засобів Ви вважаєте найбільш відповідними для рекламування Вашої фірми? Чому?

Як можна підрахувати прибутки від коштів, витрачених на рекламу?

Чим «стосунки з громадськістю» відрізняються від реклами в медіа?

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ПРИ РЕКЛАМУВАННІ

Критерії відбору ЗМІ:

- вартість;
- знання уподобань клієнтів щодо використання засобів масової інформації;
- характер і особливості продукту;
- діапазон впливу засобів масової інформації;
- показник використання ЗМІ.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Основна складова створення успішного бізнесу – особистість підприємця»

Уклав Барчук Віктор Петрович



Методист вищої категорії методичного кабінету відділу освіти Косівської райдержадміністрації, менеджер освітніх програм. Викладач географії та економіки Старокосівської ЗОШ I-III ст. Вчитель вищої категорії, педагогічне звання – вчитель-методист. Нагороджений знаком «Відмінник освіти України». Опублікував понад 10 статей в часописі «Освітнянський вісник», газетах «Думка» та «Гуцульський край» на освітню та екологічну тематику. Учасник проектів: «Крок за кроком», фонду «ЮНІСЕФ», МЕР в Україні та інших. Координатор роботи з обдарованою учнівською молоддю, менеджер освітніх програм громадської екологічної організації «Едельвейс».

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- розширити уявлення про роль особистості підприємця в бізнесі;
- формувати ключові риси для ведення бізнесу і досягнення успіху.

Навчальні посібники:

1. Матеріали до тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва».
2. Варналій З.С., Сизоненко В.О. Основи підприємницької діяльності. – Київ: Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації: попередньо провести дискусію про типи характеру і навести приклади успішних підприємців.

Методи:

- дискусія;
- тестування;
- робота в групах;
- міні-лекція;
- бесіда;
- мозковий штурм;
- проектний метод.

Дидактичні матеріали: роздатковий матеріал, тести, презентація у Power Point.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Основна складова створення успішного бізнесу – особистість підприємця»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний етап	Привітання учасників тренінгу. Вступна бесіда. Оголошення теми та цілей заняття	Бесіда	7 хв.	Мотивація до навчання
	Вправа «Я – ...»	Індивідуальна вправа, самопредставлення	8 хв.	Знайомство. Усвідомлення учасниками поняття про те, що кожна людина індивідуальна
Практичний блок	Поділ на групи. Вправа «Менеджер сьогодні і завтра» (Додаток 2* із Матеріалів тренінгу)	Робота в малих групах	12 хв.	Виявлення попередніх знань дітей про особистість підприємця
	Дискусія «Які риси підприємця будуть актуальними в майбутньому?»	Фронтальна робота	5 хв.	Визначення ключових рис, притаманних успішному підприємцю
Інформаційний блок	Слово вчителя про роль ідеї у створенні бізнесу.	Міні-лекція вчителя	5 хв.	Розуміння суті підприємництва, підприємця і підприємливості
Практичний блок	Презентація «Успішні особистості»	Вправа в групах,	5 хв.	Показати вплив рис характеру на професійний успіх менеджера
	Обговорення за планом: Які професії найбільш престижні? Ким я хочу бути? Чому?	Дискусія, «дерево рішень»	5 хв.	Усвідомлення правила «Кожний творець свого щастя»
	Вправа «Особистість підприємця» (Додаток 3* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа	10 хв.	Визначення сфери діяльності для кожного учасника
	Проект у командах: «Створення моделі ідеального підприємця для обраного виду діяльності (бізнес-ідея)». Презентація командних проектів	Вправа в командах, проектний метод	20 хв.	Формування бачення успішного підприємця

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Підсумко- вий	Подання домашнього завдання: знайти інформацію про суть бізнес-плану	Випереджувальний метод, інструктаж учителя	3 хв.	Розуміння важливості бізнес-плану для ведення бізнесу
	Підбиття підсумків заняття. Вправа «+» і «-». Вручення відзнак роботи на уроці: «Ініціативний підприємець», «Креативний підприємець», «Успішний підприємець», «Перспективний підприємець».	Мозковий штурм	10 хв.	Виявлення рівня засвоєння учнями матеріалу

ДОДАТКИ

**(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТРЕНІНГІВ У РАМКАХ ПРОЕКТУ
«ІНІЦІАТИВНА МОЛОДЬ – РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА
ПІДГОТОВКИ ТРЕНЕРІВ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА)**

ДОДАТОК 1. ВСТУП ДО КРЕАТИВНОГО МИСЛЕННЯ. ТЕСТ «ЯК ФУНКЦІОНУЄ МІЙ МОЗОК?»

ДОДАТОК 2. ВПРАВА «МЕНЕДЖЕР СЬОГОДНІ І ЗАВТРА»

ДОДАТОК 3. ВПРАВА «ОСОБИСТІТЬ ПІДПРИЄМЦЯ»

ДОДАТОК 4. ВПРАВА «РОЗВИТОК КОМАНДНИХ УМІНЬ»

ДОДАТОК 5. ВПРАВА «КАРТА КОМПЕТЕНЦІЙ»

ДОДАТОК 6. ВПРАВА «З ЧОГО ПОЧИНАТИ СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ»

ДОДАТОК 7. ВПРАВА «ДЕ РОЗТАШУВАТИ ВЛАСНУ ФІРМУ»

ДОДАТОК 8. ВПРАВА «СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ»

ДОДАТОК 9. ВПРАВА «КОНКУРЕНЦІЯ – НАЙБІЛЬША ПРОБЛЕМА ПІДПРИЄМЦЯ?»

ДОДАТОК 10. ВПРАВА «АНКЕТА ЗАСТОСУВАННЯ ПРОДУКТУ»

ДОДАТОК 11. ВПРАВА «ЯК ПОПУЛЯРИЗУВАТИ СВІЙ ПРОДУКТ/ПОСЛУГУ»

ДОДАТОК 12. ВПРАВА «SWOT-АНАЛІЗ»

ДОДАТОК 1

**Вступ до креативного мислення.
Тест «Як функціонує мій мозок?»⁸**

Тривалість: 20 хвилин.

Цілі:

- ознайомлення учнів зі специфікою функціонування людського мозку;
- пізнання власних нахилів.

Методи:

- вступна бесіда;
- індивідуальна робота – вправи, ознайомлення з допоміжними текстами.

Додаткові рекомендації: підготуйте презентацію у PowerPoint для візуалізації змісту, який буде представлено під час занять, та для нагадування завдань, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Представте учням концепцію роботи (мислення) лівої і правої півкулі мозку.
2. Запитайте учнів про їхню думку з приводу того, яка півкуля мозку домінує в їхньому житті.
3. Роздайте Матеріал для учня 1.
4. Коли учні закінчать заповнювати стовпчик «Так/Ні», прочитайте вголос наведене порівняння. Попросіть їх вписати «Л» або «П» в третій стовпчик (або в стовпчик «Л/П»), якщо вони відповіли ТАК на запитання/твердження, що містяться в цьому рядку.

1 – Л	9 – П	17 – Л	25 – Л
2 – Л	10 – Л	18 – П	26 – Л
3 – Л	11 – Л	19 – П	27 – П
4 – П	12 – П	20 – П	28 – П
5 – Л	13 – П	21 – Л	29 – Л
6 – П	14 – Л	22 – П	30 – П
7 – П	15 – П	23 – П	31 – П
8 – Л	16 – Л	24 – Л	32 – Л

5. Попросіть учнів додати кількість зазначених букв «Л» і «П».
6. Поясніть їм, що більша кількість цієї літери (Л або П) свідчить про те, що ця півкуля мозку домінує.
7. Запитайте учнів про те, чи правильно вони на початку вгадали, яка півкуля їхнього мозку в них домінує.

⁸ «Країна Підприємництва»: Семінарські матеріали для учнів гімназій і післягімназійних шкіл у рамках проекту «Enterprising Exchange Academies».

8. Поясніть їм, що те, що вони отримали майже однакову кількість «Л» і «П», свідчить про те, що вони однаковою мірою використовують праву і ліву півкулі – і це, власне, потрібно для креативного мислення.
9. Поясніть їм, чому потрібно використовувати обидві півкулі для того, щоб продукувати креативні ідеї.
10. Поговоріть з учнями про такі вправи, які можна робити для того, щоб розвинути праву і ліву півкулі.

ЯК ФУНКЦІОНУЄ ЛЮДСЬКИЙ МОЗОК?

Матеріал для учня

Біля кожного з наведених нижче тверджень познач значком «✓» ТАК або НІ, залежно від того, чи твердження стосується тебе (ТАК) чи не має жодного стосунку до тебе (НІ).

Так – Л; Ні – П.

Твердження	ТАК	НІ	Л/П
1. Я завжди ношу годинник на руці			
2. Я пишу щоденник			
3. Я думаю, що все можна зробити або добре, або погано			
4. Я не люблю дотримуватися вказівок			
5. Вислів «життя як коробка шоколадок» мене не стосується			
6. Я вважаю, що дотримуватися плану/графіку нудно			
7. Надаю перевагу тому, щоб намалювати комусь карту, ніж пояснювати йому словесно, як він має туди потрапити (дійти чи доїхати)			
8. Якби я загубив/загубила якусь річ, то намагався би/намагалася б пригадати, де востаннє бачив/бачила її			
9. Якщо я не знаю, що маю робити, то я покладаюся на свою інтуїцію			
10. Я насправді добре знаю математику			
11. Якби я мала/мав щось зібрати, то спершу я б прочитав/ла інструкцію, як це зробити			
12. Я завжди запізнююся, коли йдеться про реалізацію якихось важливих завдань			
13. Деякі люди думають, що я божевільний/божевільна			
14. Планування завдань допомагає мені досягти мети			
15. Коли хтось ставить мені якесь питання, то я завжди повертаю голову вліво			
16. Якщо я маю щось важливе вирішити, то на папері я записую всі «за» і «проти»			
17. Думаю, що я був/ла б хорошим детективом			
18. Я захоплююсь музикою			
19. Коли я маю якусь проблему, то намагаюся її опрацювати, спираючись на подібну проблему, з якою я вже мав/ла справу в минулому			

Твердження	ТАК	НІ	Л/П
20. Коли я говорю, то багато жестикулюю			
21. Коли хтось ставить мені якесь запитання, то я завжди повертаю голову вправо			
22. Я думаю, що кожна історія має дві версії (тобто: завжди є дві сторони медалі)			
23. Вистачить того, що я тільки гляну на когось, і вже можу сказати, чи він винний			
24. Я роблю собі списки справ, які треба вирішити			
25. Я не відчуваю стресу, коли публічно висловлюю свій погляд			
26. Перед тим, як визначуся з поглядом на якусь справу, я ознайомлююся з усіма фактами			
27. Розглядала/розглядав можливість стати поетесою/поетом, політиком, акторкою/актором або танцівницею/танцівником			
28. Легко втрачаю лік часу			
29. Якби я забув/ла чиєсь прізвище, то перевіряв/ла б за алфавітом усі знані мною прізвища, а аж поки не пригадав/ла б собі потрібне			
30. Я люблю малювати			
31. Коли я дезорієнтований/а, звичайно чиню так, як підказує мені власний інстинкт			
32. Я думав/ла над тим, щоб стати юристом, журналістом або лікарем			

Впиши в третій стовпчик (Л/П) відповідну літеру: «Л» або «П».

Скільки маєш літер «Л»?	
Скільки ти маєш літер «П»?	

ЯК ФУНКЦІОНУЄ ЛЮДСЬКИЙ МОЗОК? (розповідь тренера)

Мозок кожної людини має дві півкулі. **Права півкуля мозку** є твоєю **інтуїтивною** півкулею. Вона пов'язана з:

- візуальними образами;
- пережитими снами;
- почуттями;
- музикою;
- мистецтвом і уявою.

Це та півкуля, яку людина використовує для **розбіжного мислення (яке в психології називають дивергентним)**. Воно з'являється тоді, коли існує багато можливих вирішень проблемної ситуації. Завдяки цьому людина досліджує проблему, «блукаючи думками» по цікавих і неочікуваних просторах та в цікавих і несподіваних напрямках.

Ліва півкуля мозку є твоєю логічною півкулею.

Вона характеризується мисленням у категоріях символів і слів та є:

- аналітичною;
- конкретною;
- раціональною.

Людина використовує ліву півкулю для логічного мислення, оцінювання, говоріння і математичного розмірковування. Це півкуля, яку людина застосовує для **збіжного мислення (яке в психології називається конвергентним)**. Завдяки цьому людина аналізує проблему, оцінює багато концепцій і концентрується на знаходженні одного вирішення. Кожен із нас користується обома півкулями мозку, але більшість людей використовує одну півкулю частіше, ніж другу, а це впливає на наші вміння вирішувати проблеми, а також на наші риси характеру. Деякі люди думають, що тільки особи, в яких домінує права півкуля – тобто художні типи, – можуть бути креативними. Але для того, щоб насправді бути креативним, потрібно оцінювати й ухвалювати рішення, які ідеї найкращі, а для цього потрібно мислити лівою півкулею мозку.

Таким чином, права півкуля мозку представляє ідеї й концепції, а ліва – оцінює їх та обирає найкращі вирішення.

Під час опрацювання, розвитку якоїсь концепції потрібно пройти цикл мислення правою і лівою півкулями. Людина генерує нові ідеї, концепції (дивергентне мислення), а потім оцінює їх і обирає конкретні концепції (конвергентне мислення). *Завжди потрібно поєднувати інтуїцію та логіку й використовувати свій мозок повністю.*

Якщо в когось домінує одна півкуля мозку, то така особа може виконувати запропоновані нижче вправи для того, щоб змусити працювати свою другу півкулю:

Активізація правої півкулі мозку:

- намагайтеся налагоджувати зоровий контакт з людьми, яких зустрічаєте, це допоможе вам відчувати їхню точку зору;
- перестаньте попередньо оцінювати ідеї/концепції, нових людей, яких зустрічаєте, фільми, програми ТБ;
- наважтеся на прогулянку в нікуди, без жодної особливої мети;
- серфуйте Інтернетом просто для того, щоб перевірити, куди це заведе;
- спробуйте щось начертати і намалюйте лиця, карикатури, пейзажі;
- зберіть непотрібну кореспонденцію і перегляньте її в пошуку незвичайних думок;
- дозвольте собі бачити сни наяву.

Активізація лівої півкулі мозку:

- складіть план своїх занять наступного тижня і регулярно перевіряйте стан його реалізації;
- купіть собі щось з інструкцією, перечитайте її від «а» до «я»;
- розв'яжіть кросворд;
- навчіться користуватися новою комп'ютерною програмою;
- зголосіться як волонтер зробити публічну презентацію;

- перед тим, як зайдете в Інтернет шукати якусь конкретну інформацію, запишіть собі на листку докладну стратегію пошуку цієї інформації.

Ліва півкуля мозку є твоєю логічною півкулею	Права півкуля мозку є твоєю інтуїтивною півкулею
<p>Вона характеризується мисленням у категоріях символів і слів і є:</p> <ul style="list-style-type: none"> • аналітичною, • конкретною, • раціональною. <p>Людина використовує ліву півкулю для логічного мислення, оцінювання, говоріння і математичного розмірковування.</p> <p>Це півкуля, завдяки якій людина мислить конвергентно, аналізує проблему, оцінює багато концепцій і зосереджується на вирішенні.</p>	<p>Вона пов'язана з:</p> <p>візуальними образами,</p> <ul style="list-style-type: none"> • пережитими снами, • почуттями, музикою, • мистецтвом і уявою. <p>Цю півкулю людина використовує для дивергентного мислення: завдяки цьому людина досліджує проблему, «блукаючи думками» по цікавих та неочікуваних просторах і в несподіваних напрямках.</p>

ДОДАТОК 2

Вправа «Менеджер сьогодні і завтра»

Тривалість: 15 хвилин.

Мета: дати учням змогу відчувати, наскільки змінилися вимоги до менеджера сьогодні.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал № 1 – ксерокопія для кожного учня.

Методи:

- самостійна робота – аналіз змісту таблиць;
- розмова;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: попередня дискусія на тему мінливості середовища бізнесу.

Дії тренера:

1. Роздайте таблички із рисами менеджера кожному учневі (Матеріал № 1).
2. Крок перший: попросіть, щоб кожен учень заповнив табличку, ставлячи галочки навпроти тих рис, які він вважає найважливішими.
3. Крок другий: зверніть увагу на другу рубрику таблиці, яка стосується менеджера майбутнього, тобто того, хто виконуватиме цю роль приблизно через 10 років. Чи будуть важливими ті самі риси, чи слід поставити галочки навпроти інших рис?
4. Обговоріть вправу і порозмовляйте з учнями про те, які виклики ставить середовище бізнесу перед менеджерським персоналом. Проведіть дискусію про те, чому були вибрані ті чи інші риси. Чи ці риси завжди залишатимуться однаково важливими? Чому?

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ УЧНЯ № 1

РИСИ МЕНЕДЖЕРА

Риса	Менеджер сьогодні	Менеджер майбутнього
Професійна підготовка		
Відповідальність		
Продуктивність		
Організаційні здібності		
Вміння контролювати		
Вміння вмотивовувати		
Творчий підхід		
Вміння оцінювати підлеглих		
Впливовість		
Здатність залучати до співпраці		
Розподіл повноважень		
Міжособистісні відносини		
Комунікабельність		
Стресостійкість		
Самостійність і рішучість		
Авторитет		
Здатність виявляти довіру		
Відчуття реальності		
Самокритика		
Особистий стиль і культура		
Терплячість		
Почуття гумору		
Морально-етичні риси		
Зовнішній вигляд		

ДОДАТОК 3

Вправа «Особистість підприємця»

Тривалість: 15 хвилин.

Мета: здатність визначати риси особистості, які допомагають у веденні господарської діяльності.

Допоміжні наукові матеріали: матеріал № 2 і 3 – ксерокопії для кожного учня.

Методи:

- самостійна робота: проходження тесту;
- аналіз результатів тесту;
- обговорення.

Додаткові рекомендації: попередньо провести дискусію про характеристики людської особистості та схильності до виконання певних завдань залежно від типу її характеру.

Дії тренера:

1. Роздайте обидва аркуші тесту кожному учневі (Матеріал № 2 і 3).
2. Спочатку поясніть, що тест потрібно розпочинати зі сторінки під заголовком *Профіль особистості* (Матеріал №2).
3. Після цього поясніть, що тест слід виконувати горизонтально, виділяючи в кожному рядку ту рису, яка нам найбільш властива.
4. Далі поясніть, що зазначені риси слід перенести на другий листок під заголовком *Листок індивідуального підрахунку*, а вже після цього додати пункти вертикально у стовпчиках.
5. Обговоріть тест і порозмовляйте з учнями про те, які типи характерів сприяють підприємницькій поведінці. Наголосіть на важливості роботи над собою. Поясніть також значення подібного тестування у процесі працевлаштування.

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ УЧНЯ № 2 І 3**ПРОФІЛЬ ОСОБИСТОСТІ**

У кожному з рядів поставте галочку навпроти характеристики, яка найбільше вас стосується. Таким чином заповніть усі 40 рядків. Перевірте, чи в кожному рядку Ви відзначили слово. Вибравши ваші риси характеру, перенесіть галочки на листок індивідуального підрахунку і додайте їх.

СИЛЬНІ СТОРОНИ

1...активний	...підприємлиий	...вміє аналізувати	...гнучкий
2...постійний	...веселий	...переконливий	...спокійний
3...вміє дружити	...жертвний	...товариський	...вольовий
4...розважливий	...стриманий	...конкурентний	...викликає довіру
5...співчутливий	...шанобливий	...врівноважений	...винахідливий
6...поблажливий	...вразливий	...самостійний	...запальний
7...передбачливий	...терпеливий	...прагне успіху	...вміє надихнути інших
8...надійний	...спонтанний	...організований	...скромний
9...дисциплінований	...люб'язний	...щирий	...оптимістичний
10...добррозичливий	...вірний	...любитель розваг	...авторитарний
11...відважний	...чарівний	...дипломатичний	...дріб'язковий
12...радісний	...послідовний	...культурний	...впевнений
13...ідеалістичний	...незалежний	...тактовний	...надихає
14...відвертий	...рішучий	...вимогливий	...глибокий
15...вміє примирювати	...має музичні здібності	...діяльний	...легкий у взаєминах
16...вдумливий	...витривалий	...балакучий	...толерантний
17...вміє слухати	...лояльний	...лідер	...енергійний
18...задоволений	...добрий начальник	...далекоглядний	...шанобливий
19...прискіпливий	...ліберальний	...продуктивний	...популярний
20...динамічний	...сміливий	...порядний	...врівноважений

СЛАБКІ СТОРОНИ

21...крикливий	...категоричний	...стидливий	...необачний
22...недисциплінований	...неспівчутливий	...байдужий	...злопам'ятний
23...незацікавлений	...легко ображається	...впертий	...часто повторюється
24...примхливий	...лякливий	...забудькуватий	...безцеремонний
25...нетерплячий	...ненадійний	...нерішучий	...нетактовний
26...непопулярний	...замкнутий	...непередбачуваний	...черствий
27...непоступливий	...невпорядкований	...вередливий	...повільний
28...ніякий	...песимістичний	...зазнайкуватий	...надто поблажливий
29...злий	...не має цілі	...сварливий	...відсторонений
30...наївний	...негативно налаштований	...нервовий	...розхлябаний
31...стурбований	...відчужений	...трудоголік	...марнославний
32...надто вразливий	...нетактовний	...несміливий	...пустомеля
33... сумнівається	...неорганізований	...домінуючий	...пригнічений
34...непослідовний	...інтроверт	...нетолерантний	...байдужий
35...халтурник	...похмурий	...буркотун	...маніпулює іншими
36...повільний	...впертий	...хвалькуватий	...скептичний
37...самітник	...зарозумілий	...лінивий	...галасливий
38...в'ялий	...підозрілий	...запальний	...розсіяний
39...мстивий	...метушливий	...відсторонений	...нерозважливий
40...підлабузник	...критикант	...підступний	...мінливий

ЛИСТОК ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПІДРАХУНКУ

СИЛЬНІ СТОРОНИ

Сангвінік	Холерик	Меланхолік	Флегматик
1...активний	...підприємливий	...вміє аналізувати	...гнучкий
2...веселий	...переконливий	...постійний	...спокійний
3...товариський	...вольовий	...жертвний	...вміє дружити
4...викликає довіру	...конкурентний	...розважливий	...стриманий
5...співчутливий	...винахідливий	...шанобливий	...врівноважений
6...запальний	...самостійний	...вразливий	...поблажливий
7...вміє надихнути	...прагне успіху	...передбачливий	...терпеливий
8...спонтанний	...надійний	...організований	...скромний
9...оптимістичний	...щирий	...дисциплінований	...люб'язний
10...любитель розваг	...авторитарний	...вірний	...доброзичливий
11...чарівний	...відважний	...дріб'язковий	...дипломатичний
12...радісний	...впевнений	...культурний	...послідовний
13...надихає	...незалежний	...ідеалістичний	...тактовний
14...відвертий	...рішучий	...глибокий	...вимогливий
15...легкий у взаєминах	...діяльний	...має музичні здібності	...вміє примирювати
16...балакучий	...витривалий	...вдумливий	...толерантний
17...енергійний	...лідер	...лояльний	...вміє слухати
18...шанобливий	...добрий начальник	...далекоглядний	...задоволений
19...популярний	...продуктивний	...прискіпливий	...ліберальний
20...динамічний	...сміливий	...порядний	...врівноважений

СЛАБКІ СТОРОНИ

21....крикливий	...категоричний	...сором'язливий	...необачний
22....недисциплінований	...неспівчутливий	...злопам'ятний	...байдужий
23....часто повторюється	...впертий	...легко ображається	...незацікавлений
24....забудькуватий	...безцеремонний	...примхливий	...лякливий
25....нетактовний	...нетерплячий	...ненадійний	...нерішучий
26....непередбачуваний	...черствий	...непопулярний	...відсторонений
27....невпорядкований	...непоступливий	...вередливий	...розхлябаний
28....надто поблажливий	...зазнайкуватий	...песимістичний	...ніякий
29....злий	...сварливий	...замкнутий	...не має цілі
30....наївний	...нервовий	...негативно налаштований	...повільний
31марнославний	...трудоголік	...відчужений	...стурбований
32пустомеля	...нетактовний	...надто вразливий	...несміливий
33неорганізований	...домінуючий	...пригнічений	...сумнівається
34....непослідовний	...нетолерантний	...інтроверт	...байдужий
35....халтурник	...маніпулює іншими	...похмурий	...буркотун
36....повільний	...впертий	...скептичний	...хвалькуватий
37....галасливий	...самітник	...зарозумілий	...лінивий
38....розсіяний	...запальний	...підозрілий	...вялий
39....неспокійний	...метушливий	...мстивий	...відсторонений
40....мінливий	...підступний	...критикант	...підлабузник
РАЗОМ:	РАЗОМ:	РАЗОМ:	РАЗОМ:
ТОВАРИСЬКИЙ	ЕНЕРГІЙНИЙ	РЕТЕЛЬНИЙ	СПОКІЙНИЙ

ДОДАТОК 4

Вправа «Розвиток командних умінь»⁹

Тривалість: 15 хвилин.

Мета: допомогти учням зауважити відмінності між індивідуальними і груповими процесами ухвалення рішень.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал № 4 – ксерокопія для кожного учня.

Методи:

- самостійна робота – ознайомлення з текстом, відповіді на запитання;
- групова робота – відповіді на запитання;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: відповідно до принципів підготовки презентації, підготуйте презентацію у PowerPoint для візуалізації змісту, який подаєте під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, які містяться у вправах.

⁹ S. Robbins, D. DeCenzo. Podstawy zarz dzania. PWE, 2002.

Дії тренера:

1. Роздайте матеріал № 4 кожному учневі.
2. Вкажіть, що кожен має 5 хвилин на ознайомлення зі змістом оповідання і на те, щоб дати відповіді на запитання під текстом.
3. Після того, як кожен дасть свою відповідь на запитання, поділіть учнів на групи по 4-5 осіб.
4. Повідомте групи, що вони мають 10 хвилин на те, щоб обговорити й дати остаточні відповіді.
5. Наприкінці подайте правильні відповіді і попросіть, щоб кожен підрахував, скільки правильних відповідей він подав, і скільки правильних відповідей подала група.
6. Зіставте з учнями результати і постарайтеся дійти висновків щодо того, яка робота була ефективнішою: індивідуальна чи в групі. Наголосіть на важливості кількості осіб у групі, характерів осіб, які входять до складу групи, часу, що його потрібно для ухвалення групового рішення.

МАТЕРІАЛ № 4

ОПОВІДАННЯ

Продавець якраз вимкнув світло у магазині, коли це зайшов якийсь чоловік і став вимагати грошей. Власник магазину відкрив касу. Чоловік забрав з неї гроші і втік. Про цей випадок було негайно повідомлено поліцейському.

Твердження, які стосуються оповідання

1. Коли власник вимкнув світло, до магазину зайшла якась людина. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
2. Нападник був чоловіком. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
3. Чоловік не вимагав грошей. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
4. Людиною, яка відкрила касу, був власник магазину. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
5. Власник магазину забрав те, що було в касі, і втік. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
6. Хтось відкрив касу магазину. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
7. Коли людина, яка вимагала грошей, забрала вміст каси, вона втекла. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
8. У касі були гроші, проте не було сказано, скільки їх було. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
9. Нападник вимагав грошей у власника магазину. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?

10. В оповіданні мова йде про декілька подій, персонажами яких є лише три особи: власник магазину, людина, яка вимагала грошей і поліцейський. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?
11. В оповіданні йдеться про такі події: хтось вимагав гроші, було відкрито касу магазину, було забрано вміст каси, чоловік вибіг із магазину. Це твердження: правильне, неправильне чи невідомо яке?

Правильні відповіді

1. Невідомо.
2. Правильно.
3. Невідомо.
4. Правильно.
5. Невідомо.
6. Правильно.
7. Невідомо.
8. Правильно.
9. Невідомо.
10. Невідомо.
11. Правильно.

ДОДАТОК 5

Вправа «Карта компетенцій»

Тривалість: 25 хвилин.

Мета:

- виробити вміння визначати особисті засоби та їхній вплив на тип схвалюваного рішення;
- виробити вміння визначати пріоритетність власних дій та планів під кутом ефективності в досягненні мети.

Допоміжні наукові матеріали: матеріали № 5, 5а – ксерокопії для кожного учня

Методи:

- самостійна робота – аналіз змісту таблиць;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: попереднє пригадування інформації про потенціал підприємця, групи засобів, якими володіє людина і які можуть стати їй у пригоді під час ведення господарської діяльності.

Дії тренера:

1. Роздайте таблиці з картою компетенцій і поясніть зміст вміщених у ній понять (Матеріал № 5).
2. Попросіть, щоб кожен учень заповнив цю карту, виходячи із власних засобів.

3. Після цього роздайте Матеріал № 5а і попросіть заповнити його. Поясніть місця, які викликають незрозуміння чи сумніви. Нагадайте, що листок потрібно заповнити, спираючись на попередньо заповнену карту компетенцій й на задум про створення власної фірми.
4. Обговоріть цю вправу і проведіть з учнями розмову про те, як можна поєднати власні засоби із діяльністю, яку вони збираються розпочати. Зазначте необхідність діяти послідовно й за планом. Попросіть декількох учнів прочитати свої праці, а після цього обговоріть їх.

МАТЕРІАЛ № 5

КАРТА КОМПЕТЕНЦІЙ

Уважно подумайте, які власні компетенції ви зможете запропонувати фірмі:

ЗНАННЯ	НАВИЧКИ
ДОСВІД	ВАШІ РИСИ ХАРАКТЕРУ

МАТЕРІАЛ № 5А**1. Визначте власні цілі та потреби.**

Якщо ви не знаєте, як це зробити, починайте з визначення того, чого ви не хочете. Потім переходьте до тих речей, яких ви прагнете, які ви повинні мати (потреби) тепер чи в майбутньому (цілі).

.....

.....

.....

2. Визначте стан, у якому Ви зараз перебуваєте:

- що я маю?

.....

.....

.....

- що я вмію?

.....

.....

.....

- на якому етапі я перебуваю?

.....

.....

.....

3. Визначте напрям, час і спосіб досягнення своїх цілей.

- Напишіть план

.....

.....

.....

- Встановіть контрольні пункти

.....

.....

.....

- Пошук підтримки

.....

.....

.....

4. Час діяти.

Успішні люди відзначаються тим, що після ухвалення рішення вони можуть ще й взятися до справи.

.....
.....
.....
.....

5. Будьте послідовними!

- Найкращу пору доби бережіть для виконання поставлених перед собою завдань.
- Пам'ятайте про встановлення термінів завершення завдань.
- Поділіть свої завдання, створіть особисті, неповторні групи завдань або ж скористайтеся досвідом інших.

.....
.....
.....
.....

6. Заплануйте і реалізуйте.

У чому полягає успішна реалізація доброго плану?

- Не відкладайте виконання завдань на потім.
- Великі завдання діліть на менші і виконуйте їх етапами.
- Оберіть свій індивідуальний ритм активності, а також найкращу пору дня (кожен із нас знає, коли впродовж доби він є найактивнішим та найефективнішим – тут може стати у пригоді поділ на «сов» та «жайворонків»).

7. Відповідні завдання виконуйте вчасно.

Усі ми знаємо, як добре буває опинитися в потрібному місці в потрібний час.

Але що робити, коли ці два критерії не «сходяться»?

.....
.....
.....
.....

ДОДАТОК 6

Вправа «З чого починати створення бізнес-плану»

Тривалість: 20 хвилин.

Мета:

- вміння визначати обсяг інформації, необхідний для опису заходу;
- вміння логічно групувати інформацію про фірму під час складання бізнес-плану.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал № 6¹⁰ – ксерокопії для кожного учня

¹⁰ Hamilton William H., Conelly Donald F. Przedsiębiorczość w agrobiznesie.– Kraków: MSDR, 1995.

Методи:

- групова робота – заповнення формуляра;
- обмін інформацією між групами;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: відповідно до принципів підготовки презентації, підготуйте презентацію в PowerPoint для візуалізації змісту, який подаєте під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб.
2. Роздайте кожній групі матеріал № 6 – який складається із переліку питань, на які потрібно відповісти.
3. Попросіть, щоб кожна група заповнила цей листок, попередньо вибравши вид діяльності (галузь, опис послуг, продуктів), якою вони хотіли б займатися в майбутньому.
4. Простежте, щоб кожна група обрала інший вид діяльності.
5. Обговорюйте етапи виконання вправи. Робіть це так, щоб можна було порівняти результати окремих груп. (Спочатку спільно обговоріть пункт 1, потім – пункт 2 і т. д.).
6. Під час обговорення підкресліть, що спосіб представлення змісту залежить від виду діяльності і від того, який підхід мають ті, хто пише. Виділіть в окремих пунктах відмінності і подібності між групами. Пізніше під час обговорення змісту професійних бізнес-планів, посилайтеся на результати цієї вправи.

МАТЕРІАЛИ ДЛЯ УЧНЯ № 6**З чого починати написання бізнес-плану?****ЗАВДАННЯ ДЛЯ ДИСКУСІЇ**

1. Яке значення бізнес-плану?

2. Упродовж цього курсу ви створите докладний план господарської діяльності, щоб представити його своєму кредиторіві. План міститиме нижче перелічені елементи. Кожен із них потрібно коротко описати. Використайте свою велику ідею як основу для відповіді.

А) Який продукт чи послуги я можу запропонувати?

Б) Хто складає мені конкуренцію?

В) Де я продаватиму свою продукцію чи надаватиму послуги?

Г) Які джерела для мене доступні?

Д) На які юридичні приписи мені потрібно зважати?

Е) Чи потрібен мені маркетинговий план, щоб досягнути успіху?

Є) Яким чином вибрати місце розташування свого підприємства?

Ж) Коли мені знадобляться співробітники?

З) Яким планом організації підприємства я повинен керуватися?

И) Що містить мій фінансовий план?

І) Як фінансуватиметься моє підприємство?

Ї) Як я зможу представити свій план іншим?

2. Чому бізнес-план називають дорожньою картою?

3. Хто користуватиметься моїм бізнес-планом?

ДОДАТОК 7**Вправа «Де розташувати власну фірму»**

Тривалість: 30 хвилин.

Мета: викликати зацікавлення й заохотити учнів до визначення чинників, які потрібно брати до уваги під час розміщення фірми.

Допоміжні навчальні матеріали: листок формату А4 або великий аркуш паперу (flip-chart), маленькі кольорові наліпки, матеріал № 7 – для кожної групи.

Методи:

- робота в групах;
- обговорення;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготуйте презентацію у PowerPoint для візуалізації змісту, який запропоновано під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб, найкраще в такому складі, як у попередній вправі.
2. Попросіть, щоб кожен член групи записував на кольорових картках думки щодо розміщення фірми (доїзд, стоянка, орендна плата тощо). Картки треба наклеїти на аркуш паперу, в центрі написавши вид діяльності (напр., квітова крамниця, фабрика одягу).
3. Простежте, щоб кожна група обрала інший вид діяльності, найкраще той, що було обрано під час попередньої вправи.
4. Підсумуйте першу частину вправи і вкажіть найважливіші чинники розміщення фірми (ті, що найчастіше згадуються під час презентації). Підсумуйте за допомогою презентації плакатів.
5. Покеруйте презентацією плакатів так, щоб учні зауважили, що різні види діяльності вимагають інших умов розташування.
6. Роздайте групам матеріал № 7.
7. Попросіть учнів заповнити цей матеріал, ґрунтуючись на попередніх роздумах.
8. Заповнений аркуш ви зможете використати як тест, що визначає ступінь розуміння проблеми.
9. Обговорюючи дальшу частину презентації, яка стосується складення бізнес-плану або початку діяльності, покликайтеся на приклади, подані учнями під час виконання вправи.

МАТЕРІАЛ № 7¹¹

**ДЕ РОЗТАШУВАТИ СВОЮ ФІРМУ?
ЗАВДАННЯ ДЛЯ ДИСКУСІЇ**

1. Подайте та обґрунтуйте шість критеріїв щодо розташування фірми.

- А) _____

- Б) _____

- В) _____

- Г) _____

- Д) _____

- Е) _____

2. Чому мені варто розмістити фірму на території міста?

3. На що слід звернути увагу під час оцінювання напрямку вуличного руху?

4. Яке значення для успіху фірми має зовнішній вигляд будинку?

5. Чи фірми, розміщені по сусідству, мають вплив на вибір розташування фірми?

Так. Ні.

6. Чи треба брати до уваги можливості подальшого розширення фірми?

Так. Ні.

7. Чи існує зв'язок між коштами, затраченими на розміщення фірми, і майбутніми прибутками фірми? Обґрунтуйте свою відповідь.

¹¹ Hamilton William H., Conelly Donald F. Przedsiębiorczość w agrobiznesie. – Kraków: MSDR, 1995.

ДОДАТОК 8

Вправа «Сегментування ринку»

Тривалість: 15 хвилин.

Мета: сформувати вміння проводити сегментування ринку залежно від виду діяльності.

Допоміжні навчальні матеріали: листок формату А4 або великий аркуш паперу (flip-chart), ручки.

Методи:

- розповідь тренера;
- робота в групі;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготуйте презентацію в PowerPoint для візуалізації змісту, який подаєте під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб, найкраще в такому складі, як у попередній вправі.
2. Попросіть провести докладне сегментування ринку для обраного виду діяльності. Сегментування повинно бути проведене на підставі критеріїв, поданих у презентації (Power Point).
3. Групи роблять графічну презентацію результатів проведеного сегментування. Лідер кожної групи представляє свій плакат.
4. Заохотьте членів інших груп ставити запитання до кожної презентації.
5. Зробіть підсумок і вкажіть на можливості застосування проведеного сегментування ринку для потреб пізніших маркетингових рішень (формування пропозиції, вибір рекламних медіа, форму рекламного гасла тощо).

ДОДАТОК 9

Вправа «Конкуренція — байбільша проблема підприємця?»

Тривалість: 20 хвилин.

Мета: сформувати здатність дивитися на ринок у широкому розумінні цього слова, визначати вплив конкуренції і зміни показників ринку.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал (запитання) – для кожного учня; презентація у PowerPoint як допоміжний матеріал для вчителя.

Методи:

- групова та самостійна робота;
- обмін інформацією між групами;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: ця вправа має на меті перевірити рівень розуміння поняття конкуренції; це потрібно зробити після обговорення проблем, пов'язаних із ринком і ринковими категоріями (попит, визначення ціни, конкуренція).

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб.
2. Поділіть матеріал вправи рівномірно між групами (напр., якщо утворилося 4 групи, то перша одержує запитання від 1 до 8, друга – від 9 до 16 і т. д.). Кожен учасник групи одержує свій примірник матеріалу. Попросіть учнів, щоб кожен член групи відповідав на запитання самостійно. Зберіть картки з відповідями.
3. Після того попросіть одну групу підготувати блок запитань для іншої групи. Запитання мають охоплювати матеріал з минулих вправ (про ринок, ринкові категорії), мати декілька варіантів відповідей, відповіді «Так» або «Ні», передбачати описові відкриті відповіді.
4. Передайте ці блоки запитань і дайте групам час, щоб спільно на них відповісти. Зберіть відповіді.
5. Зібраний матеріал становитиме широке джерело інформації про те, як учні засвоюють матеріал, чи зрозуміли вони ці теми глибоко чи поверхнево (це буде видно з логічності і зрозумілості питань), а також чи вміють вони працювати в команді.

МАТЕРІАЛ ВПРАВИ

1. Що таке конкуренція?

2. Як можна визначити фірми, що є Вашими конкурентами?

3. Як людина – майбутній підприємець як Ви ставитеся до своїх конкурентів?

4. На початку господарської діяльності знання про конкурентів не має великого значення?

Так. Ні.

5. Вкажіть способи суперництва зі своїми конкурентами:

А) _____

Б) _____

В) _____

Г) _____

6. У час, коли інші фірми зауважують, що Ваша фірма стає прибутковою, вони можуть стати Вам конкурентами.

Так. Ні.

7. Розумні клієнти вмотивовані купувати Вашу продукцію чи послуги.

Так. Ні.

8. Люди різні і по-різному оцінюють вартість того самого товару чи послуги.

Так. Ні.

9. Що таке споживання?

10. Як споживання може впливати на рішення розпочати господарську діяльність?

11. Концепція попиту описує людську поведінку. Як попит впливає на ціну?

12. Еластичний попит – це коли невеликі зміни у пропозиції призводять до великої різниці в ціні.

Так. Ні.

13. Нееластичний попит – це коли великі зміни у пропозиції призводять до великої різниці в ціні.

Так. Ні.

14. Якою буде ваша частка на ринку, якщо ви станете продавати свою продукцію / послугу за дуже зниженою ціною?

15. Якою буде ваша частка на ринку, якщо ви станете продавати свою продукцію / послугу, трохи покращивши її якість?

16. Чи сильно зміниться рівень продажу Вашої фірми, якщо суттєво знизити ціну?

17. У чому полягають переваги розташування фірми?

18. Як відстань впливає на ціни продуктів / послуг Ваших конкурентів: наприклад, місцевий виробник і виробник, що знаходиться за 150 км.

19. Чи попит відображається в кількості Вашого продукту, який люди хотітимуть і могли б купити?

Так. Ні.

20. Чи на фірмі все є постійним?

Так. Ні.

21. Що таке пропозиція?

22. Коли слід збільшувати обсяги пропозиції?

23. Чи кількість товару, доступного за визначеною ціною, є безпосередньо пов'язаною з вартістю його виготовлення, витраченою власником фірми?

Так. Ні.

24. Чи може власник за певних економічних умов збувати свою продукцію за ціною, нижчою від собівартості?

Так. Ні.

25. Деякі фірми витрачають менше на виготовлення одиниці товару, ніж їхні конкуренти.

Так. Ні.

26. Як ви плануєте перемогти своїх конкурентів?

27. Які чинники можуть вплинути на зміну пропозиції?

А) _____

Б) _____

В) _____

28. Засоби є обмеженими.

Так. Ні.

29. Роздрібна ціна продажу в розмірі 10 грн за штуку цілковито «очистить ринок». Поясніть цей вислів.

30. Як збільшення попиту впливає на ціну? Поясніть зміни, що відбуваються при цьому.

31. Як зменшення попиту впливатиме на ціну вашого товару? Поясніть свою думку.

32. Як зменшення попиту вплине на виробників, у яких продукція має високу собівартість?

ДОДАТОК 10**Вправа «Анкета застосування продукту»**

Тривалість: 20 хвилин.

Мета:

- виробити здатність належно класифікувати продукт за його характеристиками;
- розрізнення характеристик продукту і додаткових вигод, які отримують від нього споживачі.

Допоміжні навчальні матеріали: анкета – розмножена для кожної групи; презентація у PowerPoint – допоміжний матеріал для вчителя.

Методи:

- групова робота;
- обмін інформацією між групами;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: відповідно до принципів підготовки презентації, підготуйте презентацію у PowerPoint для візуалізації змісту, який подаєте під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, які містяться у вправах; попередньо потрібно розповісти учням про характеристики продукту, а також визначити поняття вигоди клієнта.

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб.
2. Подайте для кожної групи інший приклад продукту для визначення його характеристик. Використайте при цьому матеріал (анкету).
3. Після цього представник групи представляє результати діяльності групи. Інші групи мають доповнювати, вносити поправки до запропонованої класифікації.
4. Після презентацій усіх груп попросіть учнів спробувати визначити характеристики окремої послуги. Спільно обговоріть те, як можна визначити таку характеристику.

5. АНКЕТА ЗАСТОСУВАННЯ ПРОДУКТУ/ПОСЛУГИ**Характеристики продукту/послуги**

Вигоди

Інші можливості застосування продукту/послуги:

ДОДАТОК 11

Вправа «Як популяризувати свій продукт/послугу»

Тривалість: 30 хвилин.

Мета: сформувати здатність розрізняти різні засоби просування продукту/ послуги.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал до вправи, розмножений для кожної групи; презентація в PowerPoint – допоміжний матеріал для вчителя.

Методи:

- групова робота;
- обмін інформацією між групами;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: ця вправа потрібна для того, щоб підсумувати і перевірити рівень засвоєння раніше обговорених питань; вправу важливо виконувати після обговорення питань, пов'язаних із маркетингом (реклама, додаткова промоція, рекламні медіа, зв'язки з громадськістю).

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи по 4-5 осіб.
2. Роздайте кожній групі матеріал до вправи.
3. Попросіть учасників кожної групи дати відповіді на запитання, які містяться в розданих матеріалах. Учні повинні готувати відповіді спільно, але не використовуючи матеріалів.

4. Після цього групи повинні обмінятися листками і перевірити відповіді одна одної.
5. На закінчення група визначає ті запитання, на які було подано помилкові відповіді. Зіставлення цих відповідей дасть змогу з'ясувати, які теми ще потребують доопрацювання.

МАТЕРІАЛ ДО ВПРАВИ¹²

1. Що таке реклама?

2. Яка користь від реклами?

3. Яка користь від реклами стосовно кожного чинника?

А) Сума обігу _____

Б) Кількість проданих одиниць товару _____

В) Сезонний рівень продажу _____

4. Які переваги кожного із видів реклами?

А) Щоденні газети

Б) Радіо

В) Журнали (зокрема тижневики)

Г) Телебачення

Д) Пошта

Е) Спеціалізовані галузеві видання

¹² Hamilton William H., Conelly Donald F. Przedsiębiorczość w agrobiznesie. Kraków: MSDR, 1995.

Є) Листівки

Ж) Рекламні салогани / гасла

З) Каталоги

И) Презентації/ покази/ майстер-класи

І) Бігборди / рекламні вивіски

К) Виставкові стенди

Л) Візитки

М) Пробники

5. Які з перелічених рекламних засобів Ви вважаєте найбільш відповідними для рекламування Вашої фірми? Чому?

6. Як можна підрахувати прибутки від коштів, витрачених на рекламу?

7. Чим «стосунки з громадськістю» відрізняються від реклами в медіа?

8. Як дії, перелічені нижче, спричиняються до зростання популярності вашої фірми?

А) Часто організовувати публічні акції

Б) Фірма бере участь у публічних акціях та заходах

В) Фірма бере участь у культурних акціях та заходах

Г) Фірма бере участь у добродійних акціях та заходах

9. Що таке «обличчя» (образ, імідж) моєї фірми?

ДОДАТОК 12

Вправа «SWOT-аналіз»

Тривалість: 20 хвилин.

Мета:

- виробити здатність аналізувати сильні і слабкі сторони власної фірми, її можливості та загрози;
- виробити здатність діяти, використовуючи свої сильні сторони та можливості і зменшуючи вплив слабких якостей та загроз.

Допоміжні навчальні матеріали: матеріал до вправи – для кожного учня; презентація у PowerPoint – допоміжний матеріал для вчителя.

Методи:

- самостійна робота;
- обмін інформацією;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготуйте презентацію в PowerPoint для візуалізації змісту, який подаєте під час занять, а також для того, щоб пригадати завдання, що містяться у вправі.

Дії тренера:

1. Роздайте кожному учневі матеріал до вправи.
2. Ще раз нагадайте учням основні завдання SWOT-аналізу.
3. Попросіть учнів уявити собі вид господарської діяльності, яким він хотів би займатися в майбутньому; саме для такої діяльності учень повинен здійснити SWOT-аналіз.
4. Після того, як учні заповнять таблицю, кожен має подати на окремому листку: одну слабку рису, одну сильну, а також можливість і загрозу. Потім нехай кожен спробує описати заходи, які дадуть змогу використати цю сильну сторону, і дії, які дозволять протидіяти негативному впливові слабкої риси, зменшать загрозу.
5. Проведіть дискусію так, щоб наголосити, що результати SWOT-аналізу слід використовувати під час планування змін на фірмі. Заохочуйте учнів до обговорення діяльності та запропонованих заходів.

SWOT-АНАЛІЗ

Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	Загрози

1. Сильна сторона

Заходи _____

2. Можливості

Ваші дії _____

3. Слабка сторона

Ваші дії _____

4. Небезпека

Ваші дії _____



ЯК?, АБО ФІРМА

**МОЯ ФІРМА:
БУТИ ЧИ НЕ БУТИ В УКРАЇНІ?**

Останній тематичний блок «Як?, або Фірма» стосується безпосередньо процедури відкриття власної справи. І якщо у країнах Європейського Союзу, звідки перейнято запропоновану методику, на тренінгах із цієї тематики йдеться про технічні питання, пов'язані з визначенням типу фірми, її способом реєстрації, то в українських реаліях питання «Як?, або Фірма» стає майже риторичним, переростаючи в ланцюжок дилем щодо буття молодого українця: бути чи не бути *моїй* фірмі?; бути чи не бути *моїй* фірмі в *Україні*; бути чи не бути *моїй* фірмі в *Україні* *легально?*, а отже, все-таки сакраментальне: *бути чи не бути?*

Конспекти цього розділу не пропонують для вчителя/тренера готових відповідей на ланцюжок цих питань, які, безперечно, прозвучать на заняттях від учнів. Бо їх і не може бути. Головне завдання конспектів цього розділу (а отже, апробованого українського досвіду) – показати, що відповіді на ці запитання кожен учасник тренінгу конструюватиме сам із запропонованого набору інструментів: як мені швидко зареєструвати фірму, де шукати коштів для старту, звідки сподіватися допомоги, чи варто брати кредит тощо. І тут власне вправи, які містяться в конспектах чи в Проектних матеріалах до тренінгів, мають запевнити нашого старшокласника, що в його силах – створити власних фірму, стати успішним, зрештою, змінити світ (і не той далекий, заокеанський, а той, що за вікном будинку чи класної кімнати).

Деякі вправи, які запропоновано в Проектних матеріалах до цього розділу (див. Додатки), відображають польські економічні реалії. Укладачі цього посібника свідомо не змінювали їх, щоб українські вчителі та учні мали змогу побіжно ознайомитися зі специфікою ведення бізнесу, умовами кредитування, формуванням родинного бюджету по-польськи. Однак це не означає, що вправи цього посібника відірвані від української дійсності: саме за їх допомогою учні зможуть потренуватися зареєструвати свою справу, заповнюючи форму № 10 чи інші документи, дізнаються від фахового юриста, які загрози чекають початківця на етапі реєстрації і як їх оминати, ознайомляться із враженнями недавньої студентки, а тепер молодого приватного підприємця, щодо процедури реєстрації її господарської діяльності тощо.

Ще одне запитання, яке, очевидно, постане на тренінгах із цієї проблематики: *а якщо я не буду підприємцем?*, – потребує відповідного реагування з боку вчителя. І справді, професійний успіх не завжди обмежується підприємницькою сферою. Для таких молодих людей передбачено кілька цікавих інформаційно-практичних блоків у рамках тренінгів «Як, або Фірма». Перший, пов'язаний з тією сферою, яка обов'язково знадобиться кожному, – планування сімейного бюджету і користання з його ресурсів. Другий блок, як свідчить досвід українських тренерів, теж користується великим успіхом в українських старшокласників, а саме: як проходити співбесіду з потенційним працедавцем, писати резюме тощо. Усі три тематичні сфери (як відкривати власну справу, як вести домашнє господарство і як будувати свою професійну кар'єру найманого працівника) не протиставлено як альтернативу одна одній, а представлено радше як доповнювальні складові одного розвитку. Їх окреслено на початку рівні, однак можна сміливо стверджувати, що кожна з цих тематичних сфер заслуговує на окреме опрацювання в рамках здійснення профорієнтації учнів. І саме до цього закликаємо українських фахівців з навчання підприємництва.

Мирослава Товкало

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Як створити успішну команду»

Уклала Баранкевич Олександра Антонівна



Заступник директора з виховної роботи Жидачівського загальноосвітнього навчально-виховного комплексу «Початкова школа – гімназія ім.О.Партицького». Освіта вища, закінчила Ужгородський державний університет. Стаж роботи з молоддю 10 років. Депутат Жидачівської міської ради трьох скликань. Голова правління жіночої громадської організації «Наші Візії». Активний учасник міської екологічної громадської організації «Еко – Довкілля». Член міської громадської організації українсько-польської співпраці «Most przyszalni». Має досвід написання та реалізації проектів, у тому числі міжнародних.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- ознайомити учнів з визначенням вимог до працівників фірми, навчити їх правилам створення переконливого резюме, а також правилам поведінки на співбесіді;
- розвинути комунікаційні вміння: залучити учнів до обговорення та прийняття рішень стосовно команди своєї фірми;
- розвинути вміння творчо мислити, приймати рішення; навички роботи в команді;
- виховати в учнів рис успішного підприємця, зокрема таких, як толерантність, рішучість, асертивність.

Навчальні посібники:

1. Ділова активність . Методичний посібник з дидактичним наповненням для вчителів, вихователів, класних керівників (загальний ресурс); Львів – 2001.
2. Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні (розділ «Майбутнє бізнесу»). – Львів: Літопис, 2005. – 541 с.
3. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».
4. Погиба Л. Г., Грибіниченко Т. О., Баган М. П. Складання ділових паперів. Практикум. Навчальний посібник. – Київ: Либідь, 2004. – 240 с.

Додаткові рекомендації:

1. Можна використати влучний девіз заняття:
«Зібратися разом – це початок; триматися разом – це прогрес; працювати разом – це успіх»
(Генрі Форд, американський підприємець).

2. Підготуйте зразки резюме для людей різних професій.
3. Підготуйте малюнки для проведення рефлексії, а саме малюнки з ранцем, пральною машинкою та відром для сміття.

Методи:

- мозковий штурм;
- індивідуальна робота з текстом;
- робота в групах, обговорення;
- рольова гра, презентація;
- робота з фліпчартом та наліпками під час проведення рефлексії.

Дидактичні матеріали: матеріал №19 (III сесія «Як?, або Фірма»); зразки резюме, правила поведінки на співбесіді (у додатках).

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ – МАТРИЦЯ

«Як створити успішну команду»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організація групи	Привітання учасників	Бесіда тренера	1 хв.	Учасники позитивно налаштовані на роботу
Мотивація	Оголошення теми та цілей заняття	Бесіда вчителя	3 хв.	Сформовано розуміння учасниками вислову «Люди роблять нашу організацію»
Інформаційний блок	Критерії успішної команди	Мозковий штурм	3 хв.	Сформовано розуміння «успішна фірма»
	Етапи набору і відбору	Мозковий штурм, робота з фліпчартом і наліпками	5 хв.	Розроблено карту «Етапи набору та відбору працівників»
	Вчитель пояснює суть поняття «резюме», для чого і як його писати (Додаток 1)	Розповідь вчителя, індивідуальна робота за наданим текстом (зразки резюме)	5 хв.	Ознайомлено з правилами написання резюме
Практичний блок	Створення власного резюме	Індивідуальна робота, презентація	5 хв.	Сформовано вміння писати резюме і презентувати його
	Вправа «Співбесіда» (Додаток 2)	Рольова гра, акваріум	12 хв.	Сформовано початкові вміння з проходження співбесіди

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Усна вправа «Портрет працівника моєї фірми»	Робота в групах	5 хв.	Узагальнено знання про основні поняття заняття
Узагальнення знань	Тренер підбиває підсумки заняття, акцентуючи на важливих моментах	Вправа із заготовленими задалегідь малюнками : «Ранець», «Пральна машинка», «Відро для сміття», наліпки	5 хв.	Сформовано усвідомлення того, що знаємо, що ще потрібно дізнатись і що не пригодиться нам у роботі
Рефлексія	Обмін думками	Бесіда	1 хв.	Виявлено, які очікування учасників справдилися

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Що таке резюме? Зразки резюме.

Резюме (від французького – resume) – це:

1. Стислий виклад суті написаного, сказаного або прочитаного.
2. Висновок, підсумок чого-небудь.
3. Складений за певними правилами набір відомостей про претендента на роботу (із тлумачного словника).

Дослідники проблем людських ресурсів з університету Теннесі – Ноксвілл, США, Ральф Мірандс та д-р Грінберг дають таке визначення резюме: «Це короткий письмовий виклад професійних якостей претендента, що демонструє потенціал особи і здатність посісти конкретну посаду».

У сучасному світі вміння написати грамотне резюме є дуже важливим фактором при влаштуванні на роботу. За Вашим резюме потенційний роботодавець складає про-

фесійний та особистий портрет претендента і вже на підставі цього вирішує, чи є сенс в подальшому розгляді даної кандидатури. Саме в резюме потрібно в короткій формі та дохідливо пояснити роботодавцю чи кадровій агенції, чим Ви відрізняєтесь від інших претендентів – конкурентів на відкриту вакансію.

Зразок резюме для студента з мінімальним досвідом роботи

ПІБ

Домашня адреса, номер телефону, e-mail:

Претендую на посаду, яка вимагає знання іноземних мов (англійської та німецької) з подальшим їх вдосконаленням.

Досвід роботи: назви організацій, у яких Ви працювали останні роки; перелік розпочинаємо від останнього місця праці.

(Можна згадати й ті місця роботи, напр. громадські організації, де Ви працювали волонтером).

Освіта: напр., Національний технічний Університет «Київський політехнічний інститут». Інженер.

Курси та тренінги: напр.,

2004-2005 – Курси англійської мови Навчального центру «Назва»;

2005 – Курси німецької мови навчального центру «Назва».

Додаткові відомості:

Дата народження: напр., 1985- 10-28.

Володіння іноземними мовами:

англійська – вільно;

німецька – вільно.

Особисті якості:

- активна життєва позиція, цілеспрямованість;
- креативність, ініціативність, здатність швидко навчатись.

Знання комп'ютера: впевнений користувач ПК (пакет MS Office, поштові програми, Інтернет).

Зразок резюме директора крамниці

ПІБ

Домашня адреса, номер телефону, e-mail: Петренко Іван Петрович

Мета: одержати посаду директора крамниці «Дивосвіт».

Досвід роботи:

2005–2012 – заступник директора крамниці «АБС».

2002-2005 – продавець крамниці «АБС».

Обов'язки:

- відкриття нових магазинів, формування команди;
- робота з податковою інспекцією, пожежними органами, санепідемстанцією;
- вирішення оперативних питань;
- аналіз структури продажу та якості обслуговування клієнтів;
- забезпечення своєчасного поступлення товарів;
- формування асортименту;
- контроль правильного виставлення товарів;
- організація та управління роботою персоналу (більше 20-ти чол.);
- стратегічне планування розвитку магазину;
- робота з персоналом: проведення співбесід, складання графіка відпусток і графіка роботи;
- контроль за виконанням функціональних обов'язків персоналом;
- контроль за дотриманням стандартів обслуговування клієнтів;
- перевірка касової дисципліни;
- перевірка інвентаризації, ведення документації, складання та відправлення звітів;
- нарахування заробітної плати.

Освіта: 1999–2004 – Одеський національний політехнічний університет, спеціальність – «Метрологія та вимірювальна техніка»;

Знання та навички:

- досвід проведення переговорів, підбору кадрів;
- ПК на рівні впевненого користувача;
- знання мов – українська, російська, англійська – вільно.

Додаткова інформація:

- високий рівень працездатності, відповідальність;
- дисциплінованість, акуратність;
- комунікабельність, педантичність щодо ведення документації;
- висока саморганізація;

- винахідливість, здатність швидко орієнтуватися в складних ситуаціях;
- легко навчаюся;
- порядність;
- енергійність, цілеспрямованість.

ДОДАТОК 2

Основні правила поведінки на співбесіді

1. Заздалегідь зберіть якомога більше інформації про компанію, в якій маєте намір працювати, і про посаду. На момент співбесіди Ви повинні чітко знати, які знання та навички будуть від Вас потрібні.
2. Підготуйте всі необхідні документи, акуратно розкладіть їх у папки. Заздалегідь зробіть копії трудової книжки, паспорта, дипломів, сертифікатів тощо.
3. Якщо Ви прийшли до офісу, будьте з усіма ввічливими, терплячими. Вітаючись із представником компанії, не подавайте руку першим. Відрекомендуйтеся на початку співбесіди та зачекайте на запрошення сісти.
4. Заздалегідь підготуйте відповіді на стандартні запитання типу: «Чому ви хочете отримати цю посаду?», «Чому ми повинні довірити її саме Вам?», «Які якості допоможуть Вам впоратися із поставленим завданням?». Якщо до того ж Ви підготуєте приклади успішно реалізованих проектів із попередньої практики, Ваш професіоналізм буде поза сумнівом.
5. Уважно вислуховуйте запитання, не перебивайте співрозмовника, якщо не зрозуміли, не соромтеся уточнити.
6. Пам'ятайте, дрес-код ніхто не скасовував.
7. Правило першого враження (90 сек.) стверджує: думка про Вас складається впродовж перших тридцяти секунд. За цей час Ви повинні ненав'язливо продемонструвати гарні манери, компетентність, упевненість у своєму професіоналізмі й повагу до співрозмовника.
8. Відповідайте коротко, по суті. Тримайтеся з гідністю, намагайтеся не справляти враження невдахи, але утримуйтеся від зухвалої поведінки.
9. Ніколи не ставте першим запитання про свою зарплату: обговорення цієї теми повинен розпочати роботодавець. Закінчуючи співбесіду, підтвердьте своє бажання отримати посаду і подякуйте за надану увагу.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Власна справа: «за» і «проти»

Уклали: Віктор Барчук та Надія Гаврилук

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- ознайомити з особливостями та алгоритмом створення власної справи;
- розширити уявлення про ведення бізнесу;
- сформулювати практичні навички роботи з документами.

Навчальні посібники:

1. Закон України «Про підприємництво».
2. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».
3. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності. – Київ, Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації: форма проведення – урок-тренінг.

Методи:

- метод проектів;
- дискусія;
- робота в групах;
- асоціативний ряд;
- мозковий штурм.

Дидактичні засоби: роздатковий матеріал для кожного учня, презентація в Power Point, стандартний алгоритм щодо поетапності створення фірми.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Власна справа: «за» і «проти»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний блок	Привітання учасників тренінгу. Вступна бесіда. Оголошення теми та цілей заняття	Бесіда	5 хв.	Знайомство. Усвідомлення поняття та мети тренінгу

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Актуалізація досвіду учасників	Вправа-асоціативний ряд «Власна справа – це...»	Діалог Мозковий штурм	3 хв.	Виявлення обізнаності учнів з питань щодо власної справи
Практичний блок	Вправа «Що для тебе важливе в роботі?» (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу) ¹²	Індивідуальна вправа	7 хв.	З'ясування цілей, якими керується кожен учасник, прагнучи започаткувати власну справу
	Відповіді учнів на запитання: «Що потрібно для відкриття власної фірми?»	Мозковий штурм	5 хв.	Виявлення обізнаності учнів з питань щодо створення фірми
Інформаційно-практичний блок	Рольова гра. Попередній поділ на групи: 1. Державний реєстратор. 2. ДПІ. 3. Пенсійний фонд. 4. Банк.	Метод кольорових листків для поділу на групи. Рольова гра	10 хв.	Утворення 5 груп, кожна з яких має перелік певних повноважень. Ознайомлення з повноваженнями інституцій, задіяних у реєстрації
Інформаційний блок	Ознайомлення із завданням та матеріалами для опрацювання кожної групи: перелік документів, довідок, рахунків, ліцензій, патентів, книг тощо	Робота в групах	10 хв.	Усвідомлення змісту матеріалів і документів, необхідних для створення власної справи
Практичний блок	Завдання групам: обрати перелік тих документів, які підходять до їхнього етапу реєстрації фірми	Робота в проєктних групах. Робота з документами	20 хв.	Учні повинні визначити перелік матеріалів, які підходять для їхньої групи
	Представлення та обговорення роботи	Презентації робіт проєктних груп	20 хв.	Усвідомлення алгоритму реєстрації фірми
Інформаційний блок	Представлення стандартного алгоритму щодо поетапності створення фірми та порівняння з власними результатами груп	Презентація вчителя	5 хв.	Перевірка правильності виконання поставленого завдання
Підсумковий блок	Підбиття підсумків заняття. Домашнє завдання: есе «Якою справою я хочу займатися»	Бесіда	5 хв.	Виявлення рівня засвоєння матеріалу

¹² Зірочкою позначено ті додатки, які взято з Матеріалів тренінгів, які відбувалися в рамках проєкту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів із підприємництва». Ці додатки вміщено наприкінці розділу «Як?, або Фірма».

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Реєстрація фірми: рольова гра»

Уклала Терлецька Галина Іванівна



Вчитель економіки та музичного мистецтва Гвіздецької ЗОШ I-III ступенів Коломийського району Івано-Франківської області. Освіта вища, закінчила Прикарпатський університет ім. В. Стефаника. Атестована на вищу категорію та присвоєно звання «Старший вчитель», педагогічний стаж 13 років. Педагогічне кредо: «Учитель не тільки той, хто вчить, а і той у кого вчаться. Бути вчителем, значить не просто знати свій предмет, а бути обізнаним у різних сферах життя, бути відкритою, небайдужою, люблячою людиною. Кожна дитина – це маленький всесвіт, і, правильно дібравши ключик, можна виховати особистість.»

Тривалість: 50 хвилин.

Цілі:

- розбудити увагу в учнів – потенціальних кандидатів на підприємців, і викликати бажання бути ними;
- ознайомити з алгоритмом створення фірми, організаціями, що здійснюють її реєстрацію;
- формувати вміння логічно та нестандартно мислити, виділяти головне та робити висновки;
- розвивати креативність, економічне мислення дітей;
- виховувати ділові якості, толерантність, вміння співпрацювати з людьми.

Навчальні посібники:

1. Гільберг Т. Г., Горленко Г. О. Власна справа: Посібник з економіки для вчителя. – Кам'янець-Подільський: Абетка-НОВА, 2004.
2. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Додаткові рекомендації: на заняття доречно було б запросити юриста-консультанта з економічних питань, державного реєстратора чи іншого експерта або ж дозволити учням виконати їхню роль після ретельної підготовки вдома.

Методи:

- рольова гра;
- дискусія;
- індивідуальна робота;
- міні-лекція вчителя/ експерта.

Дидактичні матеріали: паперові таблиці, наліпки, фломастери, білий ватман А4, скотч, конспект занять, мультимедійна презентація, роздатковий матеріал для учнів.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Реєстрація фірми: рольова гра»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційна частина	Привітання вчителя. Пояснення теми і мети заняття. Розподіл ролей (Додаток №1)	Бесіда	5 хв.	Створення доброзичливої атмосфери; підготовка робочого місця
	Перевірка випереджувального завдання	Робота з документами, індивідуальна робота	5 хв.	Ознайомлення з документацією
Інформаційний блок	Зустріч з «юристом-консультантом». Алгоритм створення фірми (Додаток 2). Поетапне складання кроків реєстрації фірми	Міні-лекція експерта (юриста)	10 хв.	Уявлення про етапи реєстрації фірми, зацікавлення темою
Практичний блок	Підприємець I – самостійна реєстрація. Підприємець II – реєстрація за порадою юриста-консультанта	Індивідуальна робота. Робота в групах	2 хв.	Підвищення продуктивності роботи учнів; мобілізація до сприйняття знань
	Економічна естафета «Реєстрація за 10 хвилин». Ознайомлення з документами до заповнення (Додаток 3)	Рольова гра	10 хв.	Ознайомлення з документами для реєстрації, відповідними спеціалістами
Підсумковий блок	Підбиття підсумків економічної естафети	Дискусія	10 хв.	Усвідомлення того, що людина, яка діє професійно, досягає кращих результатів
	Подання домашнього завдання: опрацювати алгоритм створення власної фірми	Інструктаж учителя	3 хв.	Усвідомлення того, що алгоритм реєстрації фірми для різних типів підприємств дещо відрізняються
	Калейдоскоп мудрості (демонстрація афоризмів)	Демонстрація слайдів	5 хв.	Створення позитивної атмосфери, підведення підсумків тренінгу

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Ролі, які виконуватимуть учні під час гри: навчання випереджувальним методом

1. Підприємець 1 – самостійно реєструє фірму без порад юриста, одержує документи, які необхідно підготувати до початку реєстрації.
2. Підприємець 2 – самостійно реєструє фірму за порадами юриста, одержує документи, які необхідно підготувати до початку реєстрації, та алгоритм реєстрації фірми.
3. Юрист-консультант.
4. Державний реєстратор, представник Єдиного державного реєстру.
5. Податковий інспектор, представник ДПІ.
6. Працівник Пенсійного фонду.
7. Банківський працівник.
8. Працівник пожежної частини.
9. Головний лікар СЕС.
10. Інспектор енергонагляду.
11. Еколог.
12. Інспектор з охорони праці.
13. Працівник місцевих органів влади.
14. Сусіди.

ДОДАТОК 2

Алгоритм створення фірми

1	Реєстрація підприємства (фізичної або юридичної особи) в Єдиному державному реєстрі
2	Реєстрація в Державній податковій інспекції: <ol style="list-style-type: none"> 1. Вибір форми оподаткування 2. Рішення щодо роботи з ПДВ 3. Отримання довідки для виготовлення печатки, відкриття рахунку в банку 4. Придбання книги обліку доходів та витрат та її реєстрація (або електронний підпис)
3	Реєстрація в Пенсійному фонді
4	Виготовлення печатки
5	Відкриття рахунку в банку
6	Отримання дозволів з різних інстанцій
7	Рішення місцевих органів влади

Зразки документів

Додаток №2

До інструкції про порядок сплати і обліку
Страхових та інших внесків підприємствами,
установами, організаціями і громадянами
до Пенсійного фонду України

ПОВІДОМЛЕННЯ

1. Кому _____
(Повне найменування юридичної особи, П.І.П. для фізичних осіб)
2. Адреса _____
3. Ваш реєстраційний номер м _____, який необхідно вказувати на всіх документах, що стосуються розрахунків за коштами Пенсійного фонду України.
4. Тариф страхових внесків, % _____
5. Розмір відрахувань страхових внесків, % _____
на рахунок **№256054 в АППБ «Аваль»**
розрахунковий рахунок за найманих працівників **№25606168**
6. Строки перерахування страхових внесків: _____
7. Дата подання Звіту про нарахування страхових внесків, інших надходжень та витрачання коштів Пенсійного фонду _____

Інспектор Пенсійного фонду України

_____ (міста, району)

_____ (підпис)

« _____ » _____ 20 ____ р.

СВІДОЦТВО

про державну реєстрацію суб'єкта
підприємницької діяльності – фізичної особи

Підприємець _____

Місцезнаходження _____

Ідентифікаційний код

Перелік осіб, що знаходиться в трудових відносинах з підприємцем:

Дата реєстрації « ____ » _____ 20 __ р.

Про що зроблено запис « ____ » _____ 20 __ р. у журналі обліку
реєстраційних справ за № _____

Посадова особа органу державної реєстрації

М. П. _____

ДОЗВІЛ

на виготовлення печаток і штампів

Суб'єкт підприємницької діяльності _____

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи № від « ____ » _____ 20 __ р.

Видане _____

Місцезнаходження _____

I

Ідентифікаційний код

**Дозволяється виготовлення печаток і штампів
за наступними зразками**

Зразок печатки

Зразок штампу

**Начальник відділу
внутрішніх справ**

М. П. _____

ПОВІДОМЛЕННЯ

про відкриття рахунку

Ідентифікаційний номер
фізичної особи – суб'єкта
підприємницької діяльності
за державним реєстром
фізичних осіб

П.І.П. власника рахунку _____

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта підприємницької діяльності - фізичної особи № від « ____ » _____ 20__ р.

Видане _____

Місцезнаходження _____

Назва, МФО, установи банку, в якому відкрито рахунок

Дата відкриття рахунку « ____ » _____ 20__ р.

Рахунок (№, вид: розрахунковий, депозитний, валютний, в національній чи іноземній валюті) _____

Керівник установи банку

М. П. _____

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Як швидко зареєструвати фірму»

Уклали:

Пасічник Марія Іванівна



Голова громадської організації «Центр сприяння економічному розвитку Калущини», директор Калуського Бізнес-центру, громадський діяч, викладач-тренер. Освіта вища економічна, закінчила Львівський державний університет ім. Івана Франка. Консультант малого бізнесу – тренінгова програма Конфедераційного коледжу Канади м. Тандер Бей – сертифікат. Нагороджена грамотами Калуської райдержадміністрації, Калуської міської ради та срібним значком до Дня підприємця. Координатор багатьох проектів з питань економічного розвитку та підприємництва.

Маковська Алла Степанівна



Вчитель географії та економіки гімназії міста Калуша Івано-Франківської області. Закінчила Львівський національний університет, географічний факультет. Вчитель вищої категорії, старший вчитель. Учасник Міжнародного проекту Джуніор Ечівмент «Прикладна економіка», метою якого було поширення американського підходу у викладанні економічних знань у школах України. Отримані знання були використані при викладанні економіки в школі. Серед вихованців багато призерів III етапу Всеукраїнських олімпіад з географії та економіки, двоє учнів - призери IV етапу. В жовтні 2012 року учень гімназії отримав бронзову нагороду на Міжнародній олімпіаді наук про Землю.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- ознайомити учнів з етапами реєстрації власної справи;
- розкрити основні функції різних форм господарювання;
- виробити вміння проводити реєстрацію бізнесу;
- скласти алгоритм реєстрації згідно з обраним видом діяльності;
- окреслити переваги допомоги професіонала.

Навчальні посібники:

1. Матеріали тренінгів у рамках проекту «Ініціативна молодь: регіональна система підготовки тренерів із підприємництва».
2. Радіонова І.Ф. Основи економіки: Підручник для 11 класу. – Кам'янець-Подільський: Аксиома, 2011. – 176 с.

Додаткові рекомендації: проведення тренінгу в бізнес-центрі.

Методи:

- робота в групах;
- індивідуальні вправи;
- мозковий штурм;
- дискусія;
- міні-лекція.

Дидактичні засоби: роздатковий матеріал до вправ для кожного учня, маркери, фліп-чарт, скотч.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Як швидко зареєструвати фірму»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційно-мотиваційний етап	Привітання. Вступне слово вчителя про тему і мету заняття.	Бесіда тренера	1-2 хв.	Створення сприятливої атмосфери в колективі, мотивація до навчання
Актуалізація досвіду учасників	Вправа «Які установи та організації необхідні для реєстрації фірми?»	Мозковий штурм	5 хв.	Виявлення попередніх знань щодо реєстрації фірми
Інформаційний блок	Міні-лекція тренера. Ознайомлення учнів з етапами державної реєстрації	Міні-лекція тренера; робота з роздатковим матеріалом	8 хв.	Систематизація та доповнення знань учасників групи, розуміння важливості етапів процедури реєстрації
Практичний блок	Вправа на визначення виду діяльності власної фірми і її реєстрації	Робота в групах	10 хв.	Вміння визначати переваги та недоліки кожної форми діяльності компанії

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
	Представлення алгоритму реєстрації кожної групи	Презентація діяльності груп	12 хв.	Вміння позиціонувати та результати спільної діяльності
	Обговорення основних відмінностей при реєстрації різних форм господарювання	Дискусія	5 хв.	Вміння визначати переваги та недоліки кожної форми діяльності компанії
Підсумок	Повідомлення про альтернативний спосіб реєстрації за допомогою спеціальних інституцій, що допоможе зекономити час	Висновок тренера, діалог з учнями про враження від заняття	3 хв.	Закріплення, доповнення та систематизація знань із теми

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Цілі: ознайомити учнів з етапами реєстрації власної справи:

Метод: міні-лекція тренера.

Які документи необхідно подати для реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності (СПД)?:

- заповнена реєстраційна картка;
- квитанція, що підтверджує внесення реєстраційного збору в розмірі 2 неоподаткованих мінімумів доходів громадян;
- оригінал та копія ідентифікаційного коду;
- оригінал та копія паспорта.

У які установи необхідно звернутися майбутньому підприємцеві для реєстрації?:

- орган державної реєстрації;
- Пенсійний фонд;
- податкова інспекція.

Шість кроків реєстрації

Перший крок. Визначити вид діяльності, яким Ви будете займатися і на якій системі оподаткування збираєтеся працювати.

Другий крок. Державна реєстрація суб'єкта підприємницької діяльності – її проводить орган державної реєстрації, який знаходиться при виконкомах міської/ районної ради за місцем проживання.

Третій крок. Приватний підприємець зобов'язаний зареєструватись в органі Пенсійного фонду за місцем проживання упродовж 10 днів з моменту отримання свідоцтва про реєстрацію СПД, подавши такі документи:

- заяву;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- оригінал та копію ідентифікаційного коду;
- оригінал та копію паспорта.

Четвертий крок. Реєстрація у податковій інспекції. Підприємцеві необхідно подати такі документи:

- заяву за формою № 1-ОПП (бланк у податковій інспекції);
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- оригінал та копію ідентифікаційного коду;
- оригінал та копію паспорта.

Крок п'ятий. виготовлення печатки. Відповідно до закону підприємець може працювати і без печатки, але для укладення угод у майбутньому печатка важлива.

Підприємцеві необхідно звернутись до органів МВС за місцем реєстрації й подати такі документи для отримання дозволу на її виготовлення:

- заяву за формою;
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- два примірники зразків печатки;
- квитанцію, що підтверджує оплату дозволу на виготовлення печатки.

Крок шостий. Відкриття рахунку в банку. Відкриття рахунку в банку також не обов'язкове, але більшість підприємців працює з безготівковим розрахунком, і тому потрібно звернутись у вибраний вами банк, подавши такі документи:

- заяву про відкриття поточного рахунку (бланк банку);
- копію свідоцтва про державну реєстрацію;
- довідку за формою №4-ОПП, яка підтверджує взяття на облік в органі державної податкової інспекції;
- довідку з Пенсійного фонду, яка підтверджує взяття на облік;
- оригінал та копію ідентифікаційного коду;
- оригінал та копію паспорта.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

Гра «Алгоритм створення фірми»

Уклали: Лілія Криховець-Хом'як і Діана Яценко

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- розкрити основні етапи створення підприємства в Україні;
- обговорити проблеми щодо започаткування малого бізнесу;
- сформувані практичні навички зі створення фірми згідно з нормами українського законодавства.

Навчальні посібники:

1. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».
2. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності. – Київ, Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації: приготувати для учнів ручки, блокноти, фліп-чарт, маркери, папір формату А4.

Методи: моделюючі технології – метод «Джигсоу», рольова гра, пояснювально-ілюстративний з елементами дискусії.

Дидактичні засоби: роздруковані картки з виписаними пунктами «Алгоритму створення фірми», примірники матеріалів до вправ для кожного учня.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

Гра «Алгоритм створення фірми»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організаційний	Оголошення мети заняття. Пояснення правил гри «Алгоритм створення фірми»	Повідомлення вчителя	5 хв.	Активізація учнів до вивчення процедури реєстрації фірми в Україні у формі гри
	Розподіл ролей між учнями	Метод групування за геометричними фігурами	5 хв.	Орієнтація учнів на роботу в класі, чіткий розподіл обов'язків у групах.

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Інформаційно-практичний	Проведення гри «Алгоритм створення фірми» (Додаток 1)	Індивідуальна вправа. Вправа в групах. Презентація результатів роботи	20 хв.	Розуміння процедури реєстрації фірми, набуття практичних навичок із теми
	Уточнення навчального матеріалу. Запис вивченого матеріалу в зошит	Розповідь учителя. Індивідуальна робота	10 хв.	Розуміння найважливіших етапів реєстрації фірми
Підсумковий	Закріплення нової інформації через запитання: з ким можу поділитися знаннями і якими	Бесіда з учнями	5 хв.	Систематизація та аналіз вивченого матеріалу

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Гра «Алгоритм створення фірми»

Дії тренера

Об'єднати учнів у чотири групи за визначеними «кроками» реєстрації підприємства в Україні.

Члени груп розподіляються на ролі: «Читач», «Слухач», «Писар».

Учитель розкладає в класі пронумеровані і роздруковані пункти «Алгоритму створення фірми» на крісла, викликає з кожної команди «Читача», і пояснює їм та іншим учням правила гри.

Хід гри

Кожен «Читач» обирає собі нумеровану картку, але не несе її до групи.

Натомість завданням «Читача» є: прочитати стільки інформації на картці, скільки він зможе запам'ятати. У подальшому прибігти до «Слухача» переказати її зміст, і знову побігти за наступною частиною інформації. «Слухач» має продиктувати матеріал «Писареві», що зазначає інформацію в блокнот.

Учитель викликає «Писарів», і за номером карточки учні читають свої повідомлення. Текст доповнюють «Читач» і «Слухач» з команди.

На дошці спільно з учнями класу записуємо «Алгоритм створення фірми».

Учні разом з учителем підводять підсумки.

Учні в групах створюють вузькопрофільючу фірму і складають алгоритм реєстрації її діяльності.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Фірма моєї мрії. З чого почати?»

Уклала Кузьменко Галина Михайлівна



Методист з початкової освіти Зборівського районного методичного кабінету Тернопільської області. Педагогічний стаж - 19 років. Закінчила Чортківське педагогічне училище та Прикарпатський національний університет ім. В. Стефаника. Учасник програми професійного обміну «Відкритий світ». Активно вивчає і поширює кращий педагогічний досвід освітян України, виявляє великий інтерес до освітніх систем зарубіжних країн. Свою роботу спрямовує на оволодіння учителями школи новітніми освітніми технологіями.

Тривалість: 90 хвилин.

Цілі:

- дати теоретичні знання щодо початкових кроків на шляху до започаткування власної справи;
- виявити нахили учнів стосовно різних видів діяльності;
- розвивати вміння працювати в команді, аналізувати, узагальнювати, ухвалювати рішення;
- виховувати толерантність, цілеспрямованість, бажання вчитись і самовдосконалюватись.

Навчальні посібники:

1. Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні (розділ «Майбутнє бізнесу»). – Львів: Літопис, 2005. – 541 с.
2. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» та «Хто?, або Людина» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Додаткові рекомендації: підготувати презентацію в PowerPoint за принципами підготовки презентацій для візуалізації змісту заняття та нагадування завдань, які містяться у вправах.

Методи:

- тестування;
- бесіда;
- робота в малих групах;
- дискусія;
- індивідуальна вправа;
- розповідь.

Дидактичні засоби: матеріали для проведення кольоротесту для кожного учасника; матеріали до вправи на виявлення професійних нахилів (для кожного учня); набори фло-мастерів; великі аркуші паперу (фліпчарти); листки А4; малі кольорові картки (рожевого і синього кольору); презентація – допоміжний матеріал для вчителя. матеріали для учнів містяться у додатках.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Фірма моєї мрії. З чого почати?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступна частина	Привітання. «Кольоротест» (Додаток 1)	Вступне слово вчителя. Тестування учасників на визначення стану власного самопочуття	5 хв.	Вміння оцінювати свій фізичний стан, настрої тощо. Позитивна мотивація до навчання
	Бесіда вчителя про значення власного бізнесу для задоволення потреб сучасної людини. Оголошення теми заняття	Інтерактивна бесіда	5 хв.	Розуміння значення власного бізнесу для людини
Підготовча робота до вивчення нового матеріалу	Вправа «Виявлення професійних нахилів» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу до блоку «Хто?, або Людина»)	Індивідуальна вправа	12 хв.	Виявлення нахилів учнів до конкретних видів діяльності (речі, люди, дані, природа)
	Утворення робочих груп.	Об'єднання учнів у чотири групи відповідно до нахилів	3 хв.	Об'єднання учасників у чотири групи для подальшої роботи
	Створення моделі майбутньої фірми (вибір назви, виду діяльності, місця здійснення господарської діяльності тощо)	Робота в групах	20 хв.	Практичні вміння щодо створення моделі власної справи. Навички працювати в команді
Актуалізація знань на основі досвіду учасників	Вправа «З чого розпочати створення фірми?» (Додаток 2)	Мозковий штурм	5 хв.	Систематизація наявних знань про особливості започаткування власної справи

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Подання нового матеріалу	На основі досвіду дітей вчитель подає інформацію про покрокову поведінку підприємця для започаткування власного бізнесу (Додаток 3)	Розповідь учителя	7 хв.	Знання покрокової поведінки підприємця на початковому етапі організації власного бізнесу
Закріплення матеріалу	Вправа «Витрати на започаткування діяльності» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу до блоку «Як, або Фірма»)	Робота в групах	15 хв.	Вміння аналізувати, робити висновки
	Основні групи видатків для започаткування господарської діяльності в будь-якій сфері.	Дискусія	10 хв.	Вміння узагальнювати, систематизувати
Підсумок заняття	«Дерево підсумків» (Додаток 4)	Індивідуальна вправа	5 хв.	Вміння оцінити свої позитивні та негативні моменти на занятті
	Вправа «Кольоротест»	Тестування	3хв.	Вміння оцінювати свій фізичний стан, настрої тощо

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Вправа «Кольоротест»

Тренер пропонує учасникам заняття оцінити своє самопочуття «тут і тепер» (настрій, фізичний стан тощо) за допомогою «кольоротесту». Для цього слід зафарбувати картку певним кольором, який відображає стан людини на початку заняття. Процедура заповнення «кольоротесту» повторюється на початку і наприкінці заняття. Дані використовуються для оформлення «Карти настрою». Вона має вигляд великого аркуша паперу зі

списком усіх учасників, де поруч приклеюються картки учасника (одна – зафарбована на початку, а інша – у кінці заняття). Це своєрідна діагностика зміни настрою учасників тренінгу, яка дозволяє відстежувати настрій кожного і за потреби покращувати стан кожного учасника, приділяючи йому особливу увагу.

Таблицю відповідності кольору і стану вивішуємо на стіну:

Червоний – активне прагнення до діяльності.

Жовтий – позитивний емоційний стан.

Зелений – спокійний стан.

Синій – прагнення до визнання.

Коричневий – напруга.

Чорний – стан хвилювання.

Білий – важко щось відповісти.

ДОДАТОК 2

Робота в малих групах «Створення моделі фірми»

Робота в малих групах

Робота в малих групах є особливою формою дискусії. Кожна група веде дискусію на задану тему і записує свої висновки, думки, пропозиції в кількох пунктах. Потім обирає спікера, який представляє результати роботи групи іншим учасникам, аргументуючи їх.

Можна попросити групи записати результати своєї роботи на фліпчарті, це полегшить презентацію.

Створення моделі фірми за поданим планом:

- вибір назви фірми;
- вибір юридичної форми діяльності;
- вибір виду діяльності;
- визначення місця здійснення господарської діяльності.

ДОДАТОК 3

З чого розпочати створення фірми?

Мозковий штурм

У методі «мозкового штурму» передбачається поділ процесу вирішення проблеми на дві фази: фазу створення і оцінювання. Обидві фази повинні бути чітко роз'єднаними.

Фаза створення

- Учасники повинні представляти всі думки, які в них з'являються.
- Можна подавати і власні думки, і модифікації чужих.

- Представлені думки не можна критикувати (це не є фаза уточнення, перед тим заборонені такі питання, як: „як це повинно точно виглядати?»).
- Потрібно записувати всі думки.

Фаза впорядкування й оцінювання

- Впорядкування представлених думок через згрупування їх в однорідні категорії.
- Спільне обговорення переваг і недоліків окремих думок, їх застосування.

Пам'ятайте – ви не повинні залишити людей з повною дошкою їхніх думок, про які вони не знають, добрі вони чи ні.

МАТЕРІАЛ ДЛЯ ВЧИТЕЛЯ

Визначення кроків поведінки для започаткування діяльності:

- вибір назви фірми;
- вибір юридичної форми діяльності;
- вибір форми оподаткування;
- рішення щодо ПДВ;
- вибір виду діяльності;
- визначення дати початку діяльності;
- визначення місця здійснення господарської діяльності;
- вибір банку для ведення рахунку фірми;
- реєстрація фірми.

ДОДАТОК 4

Вправа «Дерево підсумків»

Кожен учасник оцінює свої позитивні й негативні моменти на занятті.

На рожевих листках він записує, що сподобалося на занятті, що нового дізнався.

На синіх листках – що не сподобалося, не вдалося виконати.

Листки прикріплюються до великого аркуша (фліпчарту).

Учитель підсумовує заняття.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Ефективний набір працівників. Фірма запрошує на роботу»

Уклала Плахтина Олександра

Тривалість: 60 хвилин.

Цілі:

- створити уявлення про ієрархію власних життєвих цілей зі свідомим рішенням розпочати діяльність;
- удосконалити вміння формулювати вимоги про працівників на конкретні посади, визначати зміст інформації, яка необхідна роботодавцю, з дотриманням етичних норм;
- усвідомити важливість ключової ролі особистості для досягнення мети.

Навчальні посібники: матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Додаткові рекомендації: підготувати презентації у Power Point для візуалізації змісту, який передається під час занять. малюнки, великі аркуші паперу, маркери, мультимедійний проектор .

Методи:

- робота в групах;
- лекція;
- дискусія;
- навчальна гра.

Дидактичні засоби:

- мультимедійний проектор;
- паперові таблиці;
- листки паперу А4 та скотч.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Ефективний набір працівників. Фірма запрошує на роботу»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Привітання учасників тренінгу. Знайомство. Гра-розминка «Емоції по колу» (Додаток 1)	Показ слайдів. Мозковий штурм. Асоці- ації на дошці «Квітка»	2 хв.	Знайомство учасни- ків

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Мотивацій- ний	Вступна бесіда. Оголошення теми та цілей заняття. Очікувані результати від тренінгу	Бесіда, дискусія. Показ слайдів	5 хв.	Мотивація учнів. Виявлення досвіду та очікуваних результати від тренінгу
Інформацій- ний блок. Засвоєння нових знань і способів дій	Розповідь-пояснення учителя про фази працевлаштування, етапи та методи набору і відбору	Міні-лекція	5 хв.	Засвоєння теоретичного матеріалу
Практичний блок	Вправа «Що для тебе важливе в роботі» (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна робота. Аналіз результатів, дискусія	13 хв.	Вміння пов'язувати ієрархію власних життєвих цілей зі свідомим рішенням розпочати діяльність
	Вправа «Фірма запрошує на роботу»	Рольова гра Показ слайдів «Помилки і пастки». «Маніпуляції з боку кандидата і працедавця»	10 хв.	Визначення помилок і пасток під час проведення співбесіди (як роботодавця, так і працівника)
	Вправа «Набір працівників» (Додаток 6* із Матеріалів тренінгу)	Робота в малих групах. Розмова. Дискусія	8 хв.	Вміння формулювати вимоги до працівників на конкретні посади визначати зміст інформації, яка необхідна роботодавцю з дотриманням етичних норм
Підсумки	Аналіз досягнення мети та завдань уроку	Фронтальна бесіда	9 хв	Засвоєння учнями матеріалу
	Пояснення домашнього завдання: написати оголошення щодо конкурсу на посаду та резюме	Інструктаж учителя	3 хв.	Вміння писати резюме та оголошення щодо конкурсу на посаду
	Вправа «Ліцензія на успіх». Притча «Усе в твоїх руках» (Додаток 2)	Підсумкове слово вчителя	5 хв.	Розуміння важливості ключової ролі особистості для досягнення мети

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Гра-розминка «Емоція по колу»

Мета:

- створити доброзичливу атмосферу серед учасників;
- емоційно налаштувати їх на пізнавальну діяльність;
- показати важливість передачі співрозмовникам (зокрема роботодавцю, колегам) позитивних емоцій.

Тривалість: 7 хвилин.

Хід проведення

Тренер просить учасників за допомогою міміки по черзі зобразити якусь емоцію, решта повторюють її.

Гра закінчується, коли всі учасники передадуть свої емоції. Розпочинає тренер.

Питання для обговорення:

- Чи легко було показувати і передавати власну емоцію?
- Чи важко було відображати чужі емоції?
- Що Ви відчували, коли передавали позитивну емоцію?
- А що важче – передавати негативну, позитивну емоції чи нейтральність?

ДОДАТОК 2

Вправа «Ліцензія на успіх»

Мета: підвести підсумки тренінгу; показати ключову роль особистості в досягненні мети.

Тривалість: 7 хвилин.

Матеріали: аркуші паперу на кожного учня з написом «Ліцензія на успіх», текст притчі «Усе в твоїх руках».

Хід проведення

Тренер розповідає притчу «Усе в твоїх руках».

Тренер заохочує до обговорення «Як розуміємо вислів «Усе в твоїх руках?»»

Тренер пропонує учасникам тренінгу на аркушах паперу написати своє ім'я, поставити дату і (з протилежного від напису боку аркуша).

Тренер пропонує написати на цьому ж боці аркуша поряд з ім'ям те, що вони мають право робити, щоб почувати себе щасливими, успішними, що при цьому можуть відчувати, про що думати, як поводитися.

Після виконання роботи тренер просить учасників перевернути свої аркуші, на яких вони писали. На них уже був зроблений напис «Ліцензія на успіх».

Отже, кожен учасник одержує власну ліцензію на успіх.

Текст притчі «Усе в твоїх руках»

Колись давно у давньому Китаї жив дуже розумний, але дуже пихатий знатний вельможа на прізвисько Мандарин. Увесь день його складався з примірок багатого вбрання та розмов із підданими про свій розум... Так минали дні за днями, роки за роками...

Аж ось пройшов поголос по всій країні, що неподалік від кордону з'явився мудрець, розумніший за всіх на світі. Дійшов той поголос і до нашого Мандарина. Дуже розлютився він: хто може називати якогось там ченця найрозумнішою людиною у світі?! Але виду не подав, а запросив мудреця до себе в палац. Сам же задумав обдурити ченця: «Я візьму в руки метелика, сховаю його за спиною і запитаю, що в мене в руках – живе чи мертво. І якщо чернець скаже, що живе – я роздушу метелика, а якщо мертво – я випущу його...».

І ось настав день зустрічі. У пишній залі зібралося багато людей, усім хотілось послухати словесний поєдинок найрозумніших у світі людей. Мандарин сидів на високому троні, тримав за спиною метелика і з нетерпінням чекав на прихід ченця. Аж ось двері відчинилися і до зали ввійшов невеличкий худорлявий чоловік. Він підійшов до Мандарина, привітався і сказав, що готовий відповісти на будь-яке його запитання. І тоді, зло всміхаючись, Мандарин сказав: «Скажи-но мені, що я тримаю в руках – живе чи мертво?». Мудрець трохи подумав, усміхнувся і відповів: «Усе в твоїх руках!». Збентежений Мандарин випустив метелика з рук, і той полетів на волю, радісно тріпочучи своїми яскравими крильцями.

КОНСПЕКТ ТРЕНІНГУ

«У пошуках роботи. Власний бізнес»

Уклала Товкало Мирослава Ярославівна



Доцент кафедри освітньої політики Львівського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти, кандидат філологічних наук. Закінчила філологічний факультет та аспірантуру на кафедрі української мови Львівського державного університету імені Івана Франка. На кафедрі освітньої політики від 2007 року. Учасник проєктів «Крок за кроком», «Open World», «Лідери освітніх ініціатив», «Енциклопедія української діаспори». Сфера зацікавлень: співпраця школи і громади, діяльність громадсько активних шкіл, освітня політика, освітній маркетинг.

Тривалість: 135 хвилин.

Цілі:

- поглибити знання про те, як шукати роботу, вести і проходити співбесіду, писати резюме, реєструвати приватного підприємця, сформувати розуміння механізмів відкриття власної фірми;
- виховувати відповідальність за ухвалені рішення, відвагу, прищеплювати оптимізм, громадську активність;
- формувати вміння шукати роботу, коректно поводитися на співбесіді, навички писати резюме, розвивати комунікаційні навички, вміння вести дискусію, переконувати, керувати і бути підлеглим, бути асертивним, толерантно ставитися до відмінних поглядів.

Навчальні посібники:

1. Драйден Г., Вос Дж. Революція в навчанні. Львів: Літопис, 2005. – 544 с.
2. Навчальні матеріали для тренера. Проєкт «Ініціативна молодь – Регіональна система підготовки тренерів у сфері підприємництва в українській системі освіти».
3. Як провалити співбесіду: <http://www.youtube.com/watch?v=JF1eJetWwYU>
4. Як пройти співбесіду: <http://www.youtube.com/watch?v=ebBoxkLtbwA&feature=related>

Додаткові рекомендації:

Для тренінгу потрібні:

- аркуші паперу та маркери (для презентації кожної групи);
- паперові наліпки двох кольорів, напр., червоного та зеленого;
- мішечок (м'ячик) Куша;
- порожня пляшка для поміщення записок.

Методи:

- мозковий штурм;
- індивідуальна вправа;
- вправа в групах;
- вправа в парах;
- вправа в двох командах;
- розповідь учителя (міні-лекція);
- спостереження;
- дискусія;
- рольова гра-акваріум;
- обговорення у великій групі;
- презентація.

Дидактичні матеріали:

1. Роздруки вправ.
2. Відеоролик про проходження співбесіди.
3. Лист спостереження за відеороликом.
4. Лист спостереження за рольовою грою «Проходження співбесіди».
5. Буклет із КВЕДом.
6. Алгоритм реєстрації приватного підприємця.
7. Форма №10 для реєстрації приватного підприємця.
8. Розповідь молодого приватного підприємця.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«У пошуках роботи. Власний бізнес»

Етапи уроку	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Заняття 1. У пошуках роботи (45 хв.)				
Організаційний етап	Привітання вчителя. Мотивація до навчання	Розповідь учителя	3 хв.	Активізація уваги учнів, вмотивованість до навчання
Актуалізація знань на основі досвіду учасників тренінгу	Вправа «Де і як шукати роботу?»	Мозковий штурм	5 хв.	Знання джерел пошуку роботи; вміння шукати інформацію в ЗМІ; користуватись інтернетом
Подання нового матеріалу (теоретичний блок)	Інформація від учителя про джерела пошуку роботи. Приватний бізнес як форма зайнятості	Розповідь учителя	5 хв.	Знання джерел пошуку роботи, розуміння важливості створення власного бізнесу
Практичний блок	Вправа «Що для тебе важливе в роботі?» (Додаток 1* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна вправа-тест	10 хв.	Знання власних сильних і слабких сторін
	Перегляд фрагментів відеоряду про проходження співбесіди. http://www.youtube.com/watch?v=JF1eJetWvYU http://www.youtube.com/watch?v=ebBoxkLtbwA&feature=related	Спостереження на випереджувальне навчання	10 хв.	Здатність спостерігати, оцінювати, аналізувати
Практичний блок	Аналіз візуальної наочності (Додаток 1; Лист спостереження).	Обговорення	6 хв.	Здатність оцінювати, аналізувати, узагальнювати
	Подання і пояснення домашнього завдання: сформулювати 10 правил на основі відеоряду про проведення ефективної співбесіди (половина учасників – роль кандидата; інша половина – роль керівника)	Розповідь учителя	2 хв.	Здатність оцінювати, аналізувати, узагальнювати

Етапи уроку	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Підсумок	Підсумкове слово вчителя. Вправа «Що сподобалося на занятті, що треба удосконалити?» (Додаток 2)	Вправа з червоними і зеленими наліпками	4 хв.	Здатність оцінювати, аналізувати, узагальнювати
Заняття 2. Ефективна співбесіда. Резюме (CV) (45 хв.)				
Організаційний етап	Привітання вчителя. Мотивація до навчання	Розповідь учителя	2 хв.	Активізація уваги учнів, вмотивованість до навчання
Актуалізація знань	Аналіз домашнього завдання. Обговорення порад у малих групах. Презентація «10 порад про проведення ефективної співбесіди»	Вправа в групах	7 хв.	Знання правил проведення і проходження співбесіди
Подання нового матеріалу (теоретичний блок)	Теорія про проходження співбесіди (ролі керівника і претендента на роботу)	Розповідь учителя	5 хв.	Знання правил проведення і проходження співбесіди
Моделювання (практичний блок)	Вправа-акваріум «Я приходжу на співбесіду» (Додаток 3). Попереднє ознайомлення з правилами проходження співбесіди від експерта (текст) (Додаток 4)	Рольова гра, робота в групах	10 хв.	Вміння проходити співбесіду, комунікаційні навички
	Аналіз вправи (Додаток 5; Лист спостереження). Слово для виконавців і спостерігачів	Обговорення	10 хв.	Вміння спостерігати, аналізувати
Теоретичний блок на основі спостереження за відеорядом	Який документ приносили претенденти на посаду? Що таке CV (резюме)? Правила написання	Розповідь учителя	5 хв.	Знання правил написання резюме, CV
Практичний блок	Вправа «Аналіз CV (резюме): плюси і дельти документа»	Вправа в групах на розвиток критичного мислення	2 хв.	Знання правил написання резюме, CV
	Подання і пояснення домашнього завдання: написати власне CV	Розповідь учителя	2 хв.	Вміння писати резюме, CV

Етапи уроку	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Підсумок	Підсумок учителя. Підсумкові запитання «Що ви дізналися нового?» у формі вправи з м'ячем Куша» (Додаток 6)	Інтерактив-на вправа з м'ячем/мішечком Куша	2 хв.	Здатність оцінювати, аналізувати, узагальнювати
Заняття 3. Відкриття фірми. Я – приватний підприємець (45 хв.)				
Організаційний етап	Привітання вчителя. Мотивація до навчання	Розповідь учителя	1 хв.	Активізація уваги учнів, вмотивованість до навчання
Актуалізація знань	Аналіз домашнього завдання. Взаємоперевірка	Вправа в парах	4 хв.	Вміння писати резюме, CV
Практичний блок	Вправа в двох командах «Я хочу заснувати фірму: за і проти» (Додаток 7)	Дискусія	5 хв	Розуміння важливості створення власного бізнесу, етичні норми ведення дискусії
Теоретичний блок	Інформація від учителя про алгоритм створення фірми (Додаток 8). Поняття КВЕДу.	Розповідь учителя	10 хв	Знання механізмів створення власної фірми, можливих ризиків і загроз, вміння користуватися нормативною базою, розвиток передбачливості, відповідальності, відваги
Практичний блок	Заповнення форми № 10, потрібної для реєстрації (Додаток 9)	Індивідуальна вправа	4 хв.	Знання механізмів створення власної фірми, вміння заповнювати потрібні документи
Практичний блок	Вправа «Витрати на започаткування діяльності» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Вправа в групах. Презентація	17 хв.	Вміння відкривати фірму, оптимізм, відвага
	Подання і пояснення домашнього завдання: проаналізувати есе молодого приватного підприємця «Як я розпочинала свій бізнес?» (Додаток 10)	Розповідь учителя	1 хв.	Знання можливостей і загроз при роз починанні власного бізнесу
Підсумок учителя	Вправа «Записка в пляшці» (Додаток 11)	Індивідуальна вправа	3 хв.	Здатність оцінювати, аналізувати, узагальнювати

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Лист спостереження

1. Ви переглянули фрагменти фільмів, де йдеться про пошуки роботи, проходження співбесіди. Про які нові джерела пошуку роботи Ви дізналися?

2. Які з героїв відеофрагментів поводитися впевнено? (підкресліть Вашу відповідь)

А) Герой фрагменту 1

Б) Герой фрагменту 2

3. Що свідчило про впевненість героя? Перелічіть ті ознаки, які це показують.

4. Як герой видавав свою непевність? Що з цього можна було уникнути?

5. Чи впевненість грає на користь претендентові?

6. Як поводити себе керівники під час співбесіди?

ДОДАТОК 2

Підсумкова вправа

«Що сподобалося на занятті, що треба вдосконалити?»

Тренер роздає учасникам наліпки двох кольорів. На картках одного кольору учасники мають написати те, що їм сподобалося, на картках іншого кольору – те, що треба вдосконалити. Учасники наклеюють на великий аркуш паперу всі «плюси» і «дельти» заняття. Після цього відбувається коротке обговорення з тренером.

ДОДАТОК 3

Вправа-акваріум «Я приходжу на співбесіду»

Попередньо тренер роздає всім для ознайомлення текст про правила проходження співбесіди. До гри зголошується пара охочих. Тренер пошепки роздає ролі. Одна особа виконуватиме роль авторитарного керівника, який приймає на роботу, інша – невпевненого в собі претендента. Після кількохвилинної домовленості «актори» виконують перед учасниками міні-виставу на 3-4 хв., щоб зобразити типову поведінку під час прийому на роботу. Добре було б, щоб наступна пара учасників виконала протилежні ролі: ліберального керівника і впевненого претендента. Усі решта учасників тренінгу спостерігають за виконанням ролей і заповнюють лист спостереження, який допоможе обговорити побачене. Обговорення варто починати від тих, хто виконував «головні» ролі. Далі варто надати слово спостерігачам.

ДОДАТОК 4

Співбесіда: правила проходження

У світосприйнятті людини існує таке поняття, як «ефект ореолу», коли особа подобається фізично, на слух або вигляд, і ми схильні приписувати їй якості, які, можливо, цій особі і не притаманні.

Часом існує суб'єктивний погляд: якщо людина веде себе невпевнено, то вона некомпетентна. Невпевненість людини під час співбесіди можна пояснювати по-різному: це страх не отримати роботу, але це аж ніяк не свідчить про її некомпетентність.

Більшість керівників зосереджує свою увагу на досвіді роботи: що вміє робити претендент і що він виконував, на його ініціативності, яку, проте, під час співбесіди важко визначити, але це певною мірою допомагає прояснити питання: «Якою ви бачите роботу відділу», «як би ви організували її».

Доречним буде проведення комбінованої співбесіди: у письмовому вигляді та усно. У письмовому варіанті фіксуються думки і «ефект ореолу» втрачає свою силу, на людину як на особистість можна подивитися незаангажованим поглядом.

Претендентові належить взаємодіяти з колективом, і керівник повинен постаратися відразу виявити, чи колектив його сприйме, чи володіє він соціально-психологічними і адаптивними рисами, що дозволять йому влитися в команду, комунікабельністю – переконатися, що людина вміє працювати, спілкуватися в колективі. Керівник, бачачи колектив, може уявити портрет людини, який був би бажаним у ньому. З огляду на вихованість і зовнішній вигляд, необхідно виходити з того, в якій сфері працює організація або фірма.

Для претендента, який прийшов на співбесіду, помилкою буде ставити першим питання про оплату праці. З будь-якої позиції правильним буде дізнатися, який діапазон роботи треба буде виконувати, а наприкінці – і про оплату. Він повинен намагатися сподобатися керівникові, викликати в нього симпатію. За правилом «90 секунд», коли людина входить до аудиторії, то в аудиторії про нього складається враження протягом 90 секунд, саме стільки людина повинна приділити часу для створення позитивної думки про себе. Часто велике значення має не те, що сказано, а те, як це сказано.

П'ять шостих інформації про людину, яку ми сприймаємо, - це враження від невербальної комунікації (міміка, жести, манера), що необхідно враховувати, перебуваючи перед керівником. Щодо розмови – найкраще підлаштовуватися під темп, основні ключові слова (наприклад, прикметники) керівника, намагатися не те, щоб копіювати рухи, а створювати аналог йому – в темпі, постановці фраз, але це не має бути помітним.

Якщо претендент до цього працював, варто покликатися на свій колишній досвід, але не розповідати про своє трудовий стаж, а торкатися лише тих моментів, які є дотичними до тієї роботи, на яку він претендує. Слід намагатися уникати коротких слів «так», «ні», відповідь давати розширено, але не надто довго. Не треба показувати, що ви втратили надію працевлаштуватися, не слід розповідати про свої проблеми, не намагатися викликати до себе співчуття, жалість.

Одяг претендента повинен бути не надто консервативний і разом з тим не надто модерний, незалежно від віку претендента. Особисто для себе необхідно вивести таке правило: якщо не знаєш, як вчинити, вибирай середину, це буде дипломатичним кроком. Необхідно дотримуватися елементарних правил етики: Не перебивати, але й не бути мовчазним. Людина має показати, що знає собі ціну, насамперед продемонструвати, що йому дійсно потрібна ця робота, але в разі невдачі вона зможе знайти собі іншу. Під час бесіди намагайтеся бути стриманим, але не бійтеся й пожартувати. Час від часу усмішка не завадить.

І так удачі вам у ваших починаннях!

ДОДАТОК 5

Лист спостереження

1. Як поводить себе керівник у першій міні-виставі? Що про це свідчило?

2. Як поводить себе претендент у першій міні-виставі? Що про це свідчило?

3. Як поводить себе керівник у другій міні-виставі? Що про це свідчило?

4. Як поводить себе претендент у другій міні-виставі? Що про це свідчило?

5. Які висновки Ви можете зробити з побаченого?

6. Яка роль найближча Вам? Чому?

ДОДАТОК 6

Інтерактивна вправа з м'ячем/мішечком Куша

Тренер ставить запитання: «Що ви дізналися нового на занятті?». При цьому кидає до учасників «м'ячик Куша» – мішечок, заповнений зерном або поролоном, одночасно називаючи ім'я учня, кому призначений м'яч. Той має зловити його, дати коротку відповідь і кинути м'ячик комусь зі своїх друзів, назвавши його ім'я. Вправу можна продовжувати доти, доки дозволяє час, головне, щоб учнівські відповіді на запитання не тривали задовго, аби не стримувати динаміки гри.

ДОДАТОК 7

Вправа «Я хочу заснувати фірму: за і проти»

Тренер ділить учасників на дві команди. Одній дає доручення обстоювати ідею відкриття власної справи, іншій – критикувати її. Після наведення кожного аргумента від команди конкурента ті з учасників, що вважають аргумент переконливим, можуть покинути свою команду і перейти в іншу. Гра триває до останнього учасника або до припинення її тренером.

**Як зареєструватися приватним підприємцем:
поради від юриста Павла Товкала**

1. Знайдіть, де працює державний реєстратор – посадова особа, яка від імені держави здійснює державну реєстрацію.

Зазвичай державний реєстратор працює в районній державній адміністрації або у виконавчому комітеті міської ради міста (якщо місто обласного підпорядкування). На практиці державний реєстратор не завжди знаходиться безпосередньо в будівлі зазначених органів. Адресу його розташування можна дізнатися, наприклад, за допомогою інтернету.

2. Оберіть адресу реєстрації приватного підприємця.

Це житловий будинок, квартира, інше приміщення, придатне для проживання в ньому (гуртожиток, готель тощо) у відповідному населеному пункті, в якому Ви проживаєте постійно, переважно або тимчасово. Вибір адреси важливий, бо на адресу реєстрації до підприємця надходитиме вся офіційна кореспонденція.

3. Оберіть види діяльності, які Ви плануєте здійснювати.

4. Для державної реєстрації Ви повинні подати особисто чи надіслати рекомендованим листом «з описом вкладення» державному реєстраторові за місцем проживання такі документи:

- заповнену реєстраційну картку (форма № 10, див. нижче) на проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця

На цьому етапі потрібно визначитися, чи Ви будете заробляти безпосередньо після реєстрації, чи і в дальшій перспективі, і повідомити про види своєї діяльності державного реєстратора, заповнивши розділ II «Основні види діяльності» у формі № 10.

Інформація про види діяльності та їх коди завжди є в відкритому доступі в офісі державного реєстратора, як правило, вона подана у приміщенні із загальним доступом, рідше у вигляді окремих буклетів, видруків тощо. Також у державного реєстратора можна отримати роз'яснення стосовно того, який код відповідає обраній Вами діяльності. Намагайтеся з першого разу внести до картки якомога більше видів діяльності, оскільки відсутність їх може викликати в майбутньому необхідність внесення доповнень до реєстраційних документів, а це зайва витрата часу та коштів.

- копію довідки про включення до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків та інших обов'язкових платежів (довідка про присвоєння ідентифікаційного коду);
- копію квитанції, виданої банком, що підтверджує оплату реєстраційного збору за проведення державної реєстрації фізичної особи – підприємця. Інформація про реквізити та суму збору доступна в офісі державного реєстратора, це невеликі кошти, які станом на серпень 2012 року становили 51 грн.

5. Якщо документи для проведення державної реєстрації Ви подаєте особисто державному реєстраторові, візьміть із собою паспорт та довідку про присвоєння іден-

тифікаційного коду. **Державному реєстраторові заборонено вимагати додаткових документів.**

6. Державний реєстратор, приймаючи документи, які Ви подаєте для проведення державної реєстрації, описує їх, а копію опису в день надходження документів видає (надсилає рекомендованим листом) Вам з відміткою про дату надходження документів. Після перевірки наведених у реєстраційній картці відомостей щодо відповідності поданим документам державний реєстратор записує до Єдиного державного реєстру про проведення державної реєстрації фізичної особи - підприємця.

Термін державної реєстрації фізичної особи становить **два робочих дні з дати надходження документів** для проведення державної реєстрації фізичної особи-підприємця.

7. Державний реєстратор оформляє і видає або надсилає Вам рекомендованим листом Виписку з Єдиного державного реєстру не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації. Це документ, який підтверджує державну реєстрацію фізичної особи-підприємця. Державний реєстратор не пізніше наступного робочого дня з дати державної реєстрації фізичної особи-підприємця передає відповідним органам статистики, державної податкової служби, Пенсійного фонду України, фондів соціального страхування повідомлення про проведення державної реєстрації фізичної особи-підприємця із зазначенням номера та дати внесення відповідного запису до Єдиного державного реєстру та відомості з реєстраційної картки на проведення державної реєстрації фізичної особи-підприємця для взяття його на облік.
8. На практиці виписку з Єдиного державного реєстру на руки видають пізніше, ніж датовану державну реєстрацію нового приватного підприємця. Тому того ж дня, коли Ви отримали виписку з Єдиного державного реєстру, бажано відвідати **податкову інспекцію**.
9. У податковій необхідно обрати систему оподаткування. Щоб правильно це зробити, необхідно звернутися до знайомого юриста або бухгалтера і проконсультуватися з ними. У разі обрання спрощеної системи оподаткування, отримайте відповідне свідоцтво. Заявити про обрання спрощеної системи оподаткування необхідно одразу, оскільки потім доведеться чекати наступного кварталу, щоб зробити це.
10. Наступним Вашим кроком має бути звернення у районне відділення Пенсійного фонду України для того, щоб стати на облік.
11. Також атрибутами підприємницької діяльності (хоча й не обов'язковими) є відкриття рахунку в банку та одержання печатки. Про відкриття рахунку необхідно повідомити податкову, за одержанням дозволу на виготовлення печатки звернутися до дозвільної системи відповідного райвідділу міліції.
12. *Починаючи підприємницьку діяльність, необхідно пам'ятати, що реєстрація фізичної особи-підприємця займає набагато менше часу, зусиль та фінансів, ніж реєстрація про припинення такої діяльності.*

ДОДАТОК 10

Як я відкривала свою фірму: розповідь недавньої студентки Оксани Яриш

У кожної людини в дитинстві були мрії про те, ким вона стане в майбутньому, яку професію обере. У мене точного бачення моєї професійної діяльності не було, але вже від старшої школи я була певна, що власне економіка – це та сфера, де я зможу реалізувати себе. Після закінчення вищого навчального закладу я пішла працювати до банку і, за словами моїх друзів, мала б радіти з того, що в мене є робота за спеціальністю. Однак робочий процес у банку, на мою думку, досить рутинний та одноманітний, заробітна платня – аж надто скромна, якщо зважити, що я банківський касир. Але що найважливіше, я активна особистість, люблю ризикувати і сидіти на «теплому» місці – не моє покликання. Тому вирішила не обмежуватись лише банківською діяльністю, а спробувати себе в ролі підприємця.

Першому моєму рішучому крокові в підприємницькій справі передувала довга розмова з батьком. Він досвідчений і успішний в бізнесі, знає його підводні рифи, і наше спільне рішення далось нам нелегко. Довелося доводити батькові, ніби на справжній співбесіді з працедавцем, що я маю досвід підприємницької діяльності. І справді, ще в інституті я кілька разів організовувала студентські тематичні вечірки. Тоді це були досить прибуткові проекти і гарна початкова школа для бізнесу: треба було подбати про все – від оренди залу, маркетингу та «родзинки» з розвагами до вивозу сміття. Аргумент із студентським підприємницьким досвідом спрацював на мою користь, і мій батько сказав «так».

Найпростішою формою здійснення підприємницької діяльності є форма приватного підприємництва фізичних осіб, тобто без створення підприємства чи реєстрації юридичної особи. Першим кроком, який мав би наблизити мене до статусу підприємця, був тривалий похід до державного реєстратора. Тривалий, тому що найшла я цю установу не відразу, довелось добряче пошукати, і коли нарешті це сталося, процес затягнувся... Виявляється, що процедура це довга і з перешкодами. Коли вступаєш у доросле професійне життя після безтурботного студентства, усе здається надскладним. Але нічого не поробиш, вчишся тоді, коли проходиш через усе сам. Приміщення, де працював державний реєстратор, нагадувало мені «вулик із бджолами»: купа людей різного віку, всі метушаться, дехто щось бурхливо обговорює, а жіночки, які приймають документи, постійно чимось невдоволені.

Першим кроком було подання переліку документів, який було вивішено на стенді при вході в приміщення. Чисті бланки на проведення державної реєстрації фізичної особи масово продавали жінки похилого віку за метрів тридцять від установи державного реєстратора, також ці «бабусі» додатково пропонували різні послуги щодо реєстрації. Після купівлі потрібних анкет я сіла заповнювати реєстраційну карту (Форма 10), де потрібно було вказати види діяльності, якими плануєш займатися, та записати потрібні кведи, які належать кожному з них. Виявилось, що подати правильно інформацію не так просто, і я зіпсувала майже всі чисті бланки. Коли в мене на руках залишився останній, я намірилася придбати нові, проте, не встигнувши вийти з приміщення, зустріла чоловіка, який запропонував допомогти в заповненні Форми №10. Я без вагань погодилась, бо аж надто довго мені довелося переписувати по декілька разів інформацію. Отож подумала, що варто довіритись компетентній людині. Як не дивно, його послуги виявилися платними, і заповнення карти мені обійшлося у 10 гривень. Не багато, як на мене, і час зекономила, і нерви.

Наступним етапом було подання документів. Для цього потрібно було зайняти чергу, яка виявилася немаленькою, і пройти співбесіду. Оскільки часу в мене було обмаль, лише одна година обідньої перерви, після якої я повинна була повернутися до банку, я знову ж таки надала перевагу людині, яка зробить це замість мене. Ця послуга вартувала мені двісті гривень. До вартості послуг входило термінове вироблення витягу про державну реєстрацію фізичних та юридичних осіб, тому потрібний документ я отримала швидше, ніж передбачала. Чоловік, якого в народі називають «рішалово», запропонував записати свій номер телефону для подальшого надання консультації та послуг.

Ще один етап – Пенсійний фонд. Кожен підприємець повинен сплачувати соціальні внески. Соціальний внесок – це єдиний платіж до Пенсійного фонду, який містить в собі кілька внесків на соціальне та пенсійне страхування. Сьогодні проводять відрахування до Пенсійного фонду та ще трьох соціальних фондів – страхування на випадок безробіття, із тимчасової втрати працездатності та від нещасних випадків на виробництві. Із введенням єдиного соціального внеску всі ці відрахування зводяться в один – єдиний соціальний внесок, який сплачується однією сумою. Замість звітування в чотири різні інстанції, потрібно буде звітуватися лише до Пенсійного фонду. Процедура отримання повідомлення про взяття на облік платника єдиного внеску зайняла в мене тиждень часу.

Найважче було попереду. Основною інстанцією, яка контролює діяльність підприємців, є Державна податкова інспекція. Цей орган регулює увесь процес підприємницької діяльності, тому кожен бізнесмен до нього повинен звертатися щоквартально із поданням податкової декларації. Отже, фінальним етапом зі створення фізичної особи-підприємця був візит саме в цю установу.

Вона чи не найбільша споруда в нашому місті. Перед тим, як зайти до середини, я ще хвилин десять стояла перед входом і думала, яка ж вона велика і як там не заблукати. Правду кажучи, впевненості мені тоді бракувало. Нарешті я наважилась увійти... Величезні зали, енна кількість віконечок і довжелезні черги людей. Куди звертатися? Що робити спочатку? Я розгубилась. Проте, зібравшись із думками, я підійшла до першого ближчого мені віконечка, і жіночка люб'язно надала мені інформацію до наступних моїх дій. Перший поверх, де обслуговували всіх підприємців, був поділений на декілька секторів для фізичних та юридичних осіб за районами реєстрації. Знайшовши потрібний сектор, я подала документи на виготовлення свідоцтва платника податку. Цей документ виготовляли мені два тижні, і ось із «врученням» свідоцтва, я стала повноцінним підприємцем.

Сам процес виявився несподівано клопітким і став тільки початком до утвердження моєї підприємницької діяльності. Однак я зробила це, і ви зможете!

ДОДАТОК 11

Підсумкова вправа «Записки в пляшці»

Тренер просить учасників намалювати своє враження від тренінгу на клаптику паперу. Перед тим, як кинути свою «записку» в пляшку, учасник має сказати кілька слів про свої враження. За якийсь час, скажімо, під час наступного тренінгу, на наступній виховній годині пляшку варто розкоркувати, витягнути з неї записки, розпізнати свою. Цікаво, які спогади будуть тоді в учасників про тренінг?

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Чим фінансувати власну справу»

Уклала Хільковець Інна Петрівна



Вчитель англійської та німецької мови у навчально-виховному комплексі «ЗОШ I-III ст.№1-гімназія» смт Іваничі Волинської області. Закінчила Волинський національний університет імені Лесі Українки, факультет іноземних мов. Співпрацює з Іваничівським РБФ «Незабудка» та німецькою організацією Evangelische Freiwilligendienst gGmbH з міста ГанOVER. Опікується волонтерами з Німеччини, які проводять свій добровільний соціальний рік в Іваничах. Енергійна та ініціативна особистість з широким світоглядом.

Тривалість: 60 хвилин.

Мета:

- дати учням алгоритм започаткування господарської діяльності;
- ознайомити учнів з організаційно-правовими формами підприємств, проаналізувавши різницю між ними;
- виховати лідерські якості в груповій роботі.

Навчальні посібники: матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».

Додаткові рекомендації:

1. Підготуйте презентацію в PowerPoint для візуалізації змісту, малюнки.
2. Попередньо повторіть принципи роботи методом мозкового штурму та метод «Асоціативного куща».

Методи:

- індивідуальна робота;
- робота в групах;
- мозковий штурм;
- бесіда;
- дискусія;
- тест.

Дидактичні засоби: ксерокопії матеріалів до вправ для учнів, фліпчарт, фломастери, проектор, комп'ютер.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ

«Чим фінансувати власну справу?»

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Вступ	Привітання учасників тренінгу	Розповідь учителя	2 хв.	Активізація уваги учнів, створення доброзичливої атмосфери
Мотивація навчальної і пізнавальної діяльності	Оголошення теми заняття	Вступна бесіда	3 хв.	Ознайомлення з темою та метою
Актуалізація знань на основі досвіду учасників	Ознайомлення з організаційно-правовими формами економічної діяльності в Україні. Вправа «Форми підприємництва» (Додаток 1)	Мозковий штурм. Пояснення вчителя	10 хв.	Актуалізувати знання з теми: «Форми підприємництва»
	Вправа «Ознаки компаній» (Додаток 5* із Матеріалів тренінгу)	Індивідуальна робота. Вправа в групах	15 хв.	Вміння розрізняти основні ознаки компаній
Подання нового матеріалу	Слайд. Перші кроки планування започаткування фірми. Обговорення наочності	Аналіз візуальної наочності. Дискусія	3 хв.	Розуміння важливості планування роботи
Практичне заняття	Вправа «Чим фінансувати діяльність?» (Додаток 2* із Матеріалів тренінгу)	Мозковий штурм	7 хв.	Вміння шукати джерела фінансування фірми
	Аналіз джерел фінансування	Дискусія	3 хв.	Визначення переваг і недоліків джерел фінансування
Закріплення матеріалу	Вправа «Витрати на започаткування діяльності» (Додаток 4* із Матеріалів тренінгу)	Групова робота	10 хв.	Вміння аналізувати ситуацію на ринку; визначати потреби у грошових ресурсах; вміння передбачати необхідні кошти для початку діяльності у визначеній галузі
	Проведення дискусії про видатки для кожного виду діяльності	Дискусія	4 хв.	Вміння визначити основні витрати для започаткування підприємницької діяльності
	Подання домашнього завдання: розробити міні-проект «Фінансування майбутньої справи»	Інструктаж учителя	1 хв.	Вміння знаходити та аналізувати стабільність джерел фінансування
Підбиття підсумків заняття	Питання: «Що нового для себе дізналися ви з нашого заняття?»	Бесіда	2 хв.	Закріплення знань

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

Вправа «Форми підприємництва»

Тривалість: 5 хвилин.

Цілі: актуалізувати знання з теми: «Форми підприємництва».

Навчальні засоби: великий аркуш паперу (фліпчарт), фломастери.

Методи:

- мозковий штурм;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: варто попередньо пригадати принципи роботи методом мозкового штурму.

Дії тренера:

1. З'ясуйте, в чому полягає проблема для вирішення. Зазначте, що учням потрібно вказати якнайбільше форм підприємництва.
2. Докладно поясніть, у чому полягає робота методом мозкового штурму. Чітко підкресліть, що потрібно озвучувати всі пропозиції, навіть такі, які видаються нерозсудливими. Критикувати ідей не можна.
3. Попросіть учнів називати всі форми підприємницької діяльності. Запишіть всі пропозиції на аркуші паперу.
4. Після вичерпання ідей перейдіть до другої фази – це впорядкування та обговорення. Постарайтеся згрупувати ідеї, а потім поставте їх на обговорення з погляду переваг і недоліків та можливостей застосування.
5. Завершіть заняття короткою лекцією на тему форм підприємництва.

КОНСПЕКТ ЗАНЯТТЯ

«Особливості організації власного підприємства»

Уклала Стегура Клара Олександрівна



Заступник начальника відділу освіти Свалявської райдержадміністрації. Освіта вища, закінчила Ужгородський Національний університет та Тернопільський Національний економічний університет. Атестована на вчителя вищої категорії та має педагогічне звання - старший вчитель. Нагороджена грамотами відділу освіти Свалявської райдержадміністрації та Головного управління освіти і науки Закарпатської облдержадміністрації. Загальний педагогічний стаж 21 рік. Вихованці брали участь в районних та обласних олімпіадах і завойовували призові місця.

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- визначити основні джерела фінансування для відкриття власної діяльності;
- розвивати вміння шукати джерела фінансування для підприємницької діяльності;
- виховувати в процесі навчання патріотизму через розвиток національного товаровиробника.

Навчальні посібники:

1. Матеріали навчальної сесії «Як?, або Фірма?» проекту «Ініціативна молодь – регіональна система підготовки тренерів з підприємництва для української системи освіти».
2. Варналій З. С., Сизоненко В. О. Основи підприємницької діяльності. – Київ, Знання України, 2004. – 403 с.

Додаткові рекомендації: попередньо варто організувати екскурсію в банк.

Методи:

- лекція;
- дискусія;
- вправа в групах;
- тестування.

Дидактичні засоби: примірники матеріалів до вправ для кожного учасника, презентація в Power Point, картки з тестами, фрагмент фільму.

КОНСПЕКТИ ЗАНЯТЬ – МАТРИЦЯ**«Особливості організації власного підприємства»**

ЕТАПИ	ОПИС	МЕТОДИКА/ ІНСТРУМЕНТИ	ТРИВА- ЛІСТЬ	РЕЗУЛЬТАТ
Організацій- ний	Презентація теми і мети уроку	Розповідь учи- теля	3 хв.	Мотивація до навчання
Актуалізація досвіду	Вправа «Що для тебе важливе в роботі?» (Додаток 1* із Матеріа- лів тренінгу)	Індивідуальна робота, дискусія	10 хв.	Виявлення пріорите- тів у роботі, вміння визначати риси, які корисні для ведення бізнесу й досягнення успіху
Практично- інформацій- ний блок	Вправа «Чим фінансу- вати діяльність?» (До- даток 2* із Матеріалів тренінгу)	Мозковий штурм	10 хв.	Знання різних джерел фінансування власної справи
	Вправа «Тендер» з розробки, створення продукції на ринку та її презентація	Робота в гру- пах з виготов- лення продук- ції відповідно до розданого матеріалу	15 хв.	Стимулювання і за- охочення учнів бути креативними та під- приємливими
Підсумковий	Подання домашнього завдання: написати економічний твір на тему: «Малий бізнес – передумова створення ринкової економіки»	Інструктаж учителя	2 хв.	Сприйняття працев- лаштування самих себе як реального напрямку власної про- фесійної кар'єри
	Підсумок роботи. На- городження учасників умовними грошовими одиницями та медаля- ми за: «Якість продук- ції», «Дизайн», «PR»	Бесіда	5 хв.	Вміння узагальнюва- ти, аналізувати

ДОДАТКИ

**(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ТРЕНІНГІВ У РАМКАХ ПРОЕКТУ
«ІНІЦІАТИВНА МОЛОДЬ – РЕГІОНАЛЬНА СИСТЕМА
ПІДГОТОВКИ ТРЕНЕРІВ У СФЕРІ ПІДПРИЄМНИЦТВА)**

ДОДАТОК 1. ВПРАВА «ЩО ДЛЯ ТЕБЕ ВАЖЛИВЕ В РОБОТІ?»

ДОДАТОК 2. ВПРАВА «ЧИМ ФІНАНСУВАТИ ДІЯЛЬНІСТЬ?»

ДОДАТОК 3. ВПРАВА «БЮДЖЕТ ДОМАШНЬОГО ГОСПОДАРСТВА»

ДОДАТОК 4. ВПРАВА «ВИТРАТИ НА ЗАПОЧАТКУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ»

ДОДАТОК 5. ВПРАВА «ВИДИ І ОЗНАКИ КОМПАНІЙ»

ДОДАТОК 6. ВПРАВА «НАБІР ПРАЦІВНИКІВ»

ДОДАТОК 7. ВПРАВА «ЗВІЛЬНЕННЯ ПРАЦІВНИКІВ»

ДОДАТОК 1**Вправа «Що для тебе важливе в роботі?»¹³»**

Тривалість: 15 хвилин.

Цілі: вміння пов'язувати ієрархію власних життєвих цілей зі свідомим рішенням про за-початкування діяльності.

Навчальні матеріали: матеріали до вправи – розмножені для кожного учня.

Методи:

- індивідуальна робота;
- аналіз результатів;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: попереднє пригадування переваг і недоліків ведення власної справи.

Дії тренера:

1. Роздайте матеріал до вправи кожному учневі.
2. Попросіть, щоб кожний учень ознайомився з його змістом.
3. Зверніть увагу на те, що на попередніх заняттях ви говорили про схильності та мотивації підприємця.
4. Потім попросіть учнів виконати вправу.
5. Обговоріть вправу і поговоріть з учнями про те, які результати вони отримали. Чи є особи, які не віднайшли в собі мотивації до самостійної діяльності?

Поради для виконання вправи

Нижче перелічені різні цілі, які можна реалізувати в роботі. Уважно прочитайте їх та подумайте над тим, які з них Ви хотіли б реалізувати у своїй роботі. Ці власні цілі обведи колом. Що більше цілей Ви закреслили, то більша ймовірність того, що створення власної фірми дозволить Вам їх реалізувати.

Якщо, натомість, більшість цілей здається Вам чужою, у роботі Ви, мабуть, шукаєте спокою, безпеки, стабільності, а тому власна справа не полегшить досягнення цих намірів.

Замислюючись над описаними у вправі цілями, Ви, напевно, відчували, що одні цілі є для Вас важливішими, інші – менш важливими. Зараз пронумеруйте цілі по порядку від найважливіших до найменш важливих (зробіть ієрархію цілей).

Поставтеся до цієї ієрархії власних цілей як до важливого висновку, який нижче зможете використати під час пошуку ідеї, що Ваша фірма могла би запропонувати клієнтам, чим вона могла б відрізнятись від фірм-конкурентів.

¹³ М.Лотис, Ц.Лотис. Як започаткувати малу фірму? – ФДС, 2001.

ЦІЛІ



ДОДАТОК 2

Вправа «Чим фінансувати діяльність?»

Тривалість: 20 хвилин.

Цілі: вміння знаходити джерела фінансування і визначати їх переваги та недоліки.

Навчальні матеріали: великий аркуш паперу (фліпчарт), фломастери.

Методи:

- мозковий штурм;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: попереднє пригадування принципів роботи методом мозкового штурму.

Дії тренера:

1. З'ясуйте, в чому полягає проблема для вирішення. Зазначте, що потрібно вказати якнайбільше джерел, з яких можна залучити фінансові засоби як для початку діяльності, так і на подальше її продовження.
2. Потім докладно поясніть, у чому полягає робота методом мозкового штурму. Чітко підкресліть, що потрібно озвучувати всі ідеї, навіть такі, які здаються нерозсудливими, та підкресліть, що критикувати ідеї не можна.
3. Потім попросіть учнів повідомляти ідеї для отримання грошових ресурсів. Запишіть всі ідеї на аркуші паперу.
4. Після вичерпання ідей перейдіть до другої фази – це впорядкування та обговорення. Постарайтеся згрупувати ідеї, а потім поставте їх на обговорення з погляду переваг і недоліків та можливості застосування.
5. Заняття завершіть короткою лекцією про джерела фінансування фірми.

ДОДАТОК 3

Вправа «Бюджет домашнього господарства»¹⁴

Тривалість: 45 хвилин.

Цілі:

- аналіз структури доходів і видатків сім'ї;
- встановлення джерел потенційних заощаджень у домашньому бюджеті;
- оцінювання здатності сім'ї для отримання кредиту;
- опис основних способів розміщення та інвестування заощаджень.

Навчальні посібники: матеріал до вправи – ксерокопії для кожного учня.

Методи:

- бесіда;
- елементи мозкового штурму;
- дискусія.

Дії тренера

Вступ: ознайомте з поняттями: *домашнє господарство, бюджет, доходи, витрати, дефіцит*.

Попросіть учнів виконати завдання, яке міститься в матеріалі до вправи (підрахунок суми і структури доходів господарства сім'ї Ковальських).

¹⁴ З. Макела, Т.Рахвал. Основи підприємництва. Методичний poradник, - Нова Ера, 2002

Заповнена таблиця повинна мати такий вигляд:

Вид доходу	Сума (в зл.)	Структура (%)
Зарплата мами (вчительки)	1100	27,50
Зарплата тата (регіонального керівника)	2500	62,50
Доходи найстаршої дитини (угода доручення на рознесення рекламних листівок)	250	6,25
Відсотки з банківських депозитів (після оподаткування)	150	3,75
ВСЬОГО	4000	100%

Попросіть учнів проаналізувати структуру доходів.

Бажана відповідь (аналіз): *У структурі доходів сім'ї Ковальських найбільше значення має зарплата тата і мами, при цьому зарплата тата більш ніж удвічі переважає зарплату мами. Потрібно звернути увагу, що інші прибутки мають малу частку в структурі, але разом становлять 10%.*

Потім доручіть учням підрахувати структуру витрат сім'ї Ковальських.

Заповнена таблиця повинна мати такий вигляд:

Вид витрат	Сума (в зл.)	Структура (%)
Їжа	900	28
Користування житлом і оплата за енергію	500	16
Ведення домашнього господарства і його облаштування (напр.: миючі засоби, ремонти)	200	6
Одяг і взуття	200	6
Здоров'я	100	3
Телефони (стаціонарний і мобільні)	200	6
Оплата за приватне навчання старшої дитини	350	11
Транспорт (без автомобіля)	50	2
Експлуатація автомобіля	300	9
Страхування	100	3
Кишенькові для дітей	100	3
Відпочинок і культура	150	5
Інші дрібні витрати (напр.: подарунки)	50	2
ВСЬОГО	3200	100%

Проаналізуйте підраховану структуру витрат.

Бажана відповідь: *Надлишок у домашньому бюджеті Ковальських становить 800 зл. в місяць. Найбільше навантаження для бюджету становить їжа (близько 30%), облаштування житла й енергія (понад 15%), оплата за навчання найстаршої дитини (майже 11%).*

Проаналізуйте можливість взяття кредиту на новий автомобіль. Перевірте підрахунок учнями суми, якої бракує (39 тис. зл.), і відповіді на питання, чи може сім'я взяти кредит. Варіанти відповідей:

- a) учні можуть помилково стверджувати, що надлишок становив 800 зл., тому Ковальським вистачає на внесок 650 зл. (залишається ще 150 зл.);
- b) учні можуть зауважити, що у зв'язку з виплатою грошей з депозиту у рядку доходів немає вже суми 150 зл., а тому доходи сім'ї становлять 3850 зл., що дає суму 650 зл. – якраз достатню для внеску (отже, Ковальські можуть купити автомобіль);
- c) учні можуть стверджувати, що всупереч тому, що сума надлишку дорівнює внеску, не потрібно купувати автомобіль, оскільки це дуже ризиковано (не можна вже відкласти жодної суми, немає також грошей на депозиті «на чорний день»).

Проведення дискусії з учнями про відповідь (в), яку потрібно визнати як єдину правильну з таких причин (учні повинні перерахувати більшість причин):

- кредит буде взятий в євро, отже, внесок 650 зл. не є сталим, а залежить від курсу злотого стосовно євро і може вирости (або впасти, що є, однак, менш правдоподібно);
- оскільки куплений автомобіль буде набагато дорожчий, виростуть витрати на його використання (напр.: страхування, запчастини, періодичні техогляди, хоча з огляду на економічність двигуна, вартість бензину, ймовірно, не виросте), а отже, потрібно було б підвищити суму у відповідній графі витрат (що зменшує надлишок бюджету);
- роботу батьків можна визнати стабільною і надійною, але рознесення листівок за угодою – справа тимчасова (тоді може виявитися, що доходи менші ніж 250 зл.);
- сім'я не матиме жодних заощаджень на «чорний день» і під час оплати внесків вже не зможе нічого заощадити;
- витрати на утримання (напр., через інфляцію) або позиції витрат можуть рости швидше, ніж зарплати батьків (доходи).

Увага: передбачається, що сім'я не зменшить жодної позиції у статті «витрати».

Поділіть учнів на чотири групи, які задумаються над тим, що зробити в ситуації, якщо Ковальські відмовляться від покупки нового автомобіля, але:

- a) угода-доручення з сином не буде продовжена, а гроші з банківського вкладу потрібно призначити на лікування когось із найближчої родини (падіння доходів на 400 зл.);
- b) роботу втрачає мама, вона отримує допомогу з безробіття 300 зл. щомісячно (падіння доходів на 800 зл.);
- c) роботу втрачає тато, він отримує допомогу з безробіття 300 зл. щомісячно (падіння доходів на 2200 зл.);
- d) мама стає директором школи й отримує надбавку до зарплати 700 зл., отже, заробляє 1800 зл.; тата також підвищують по службі, і він заробляє 3200 зл. (зростання доходів на 1400 зл.).

Увага: група повинна замислитися над способами інвестування, принаймні частини цього надлишку, а не тільки над її витратою.

Презентація результатів роботи у групах нових проектів домашнього бюджету (на чистих аркушах) разом з обґрунтуванням; після кожної презентації – дискусія про змістовність обраних рішень. Під час дискусії потрібно звернути увагу на те, що найскладніше завдання мала група, яка працювала над випадком, коли батько втратив роботу.

Матеріал до вправи для учнів¹⁵

Сім'я Ковальських, яка складається з чотирьох осіб, має такі джерела доходів (місячно):

Вид доходу	Сума (в зл.)	Структура (%)
Зарплата мами (вчительки)	1100	
Зарплата тата (регіонального керівника)	2500	
Доходи найстаршої дитини (угода на рознесення рекламних листівок)	250	
Відсотки з банківських депозитів (після оподаткування)	150	
ВСЬОГО:		

Підсумуй доходи сім'ї і підрахуй їх.

Які два види доходів мають найбільше значення в домашньому бюджеті?

.....

.....

Місячні витрати сім'ї становлять:

Вид витрат	Сума (в зл.)	Структура (%)
Їжа	900	
Користування житлом	500	
Ведення домашнього господарства і його облаштування (напр.: миючі засоби, ремонти)	200	
Одяг і взуття	200	
Здоров'я	100	
Телефони (стаціонарний і мобільний)	200	
Оплата за навчання старшої дитини	350	
Транспорт (без автомобіля)	50	
Експлуатація автомобіля	300	
Страхування	100	
Кишенькові для дітей	100	
Рекреація і культура	150	
Інші дрібні витрати (напр.: подарунки)	50	
ВСЬОГО:		100%

Підсумуй витрати сім'ї і підрахуй їх структуру.

Який надлишок показує місячний домашній бюджет?

.....

Які три види витрат найбільше обтяжують домашній бюджет?

.....

.....

Сім'ї Ковальських живеться добре, тому старший син запропонував батькам зміну автомобіля. Узгоджено, що автомобіль має бути новим, на гарантії. За вживаний автомобіль власник комісійного погодився заплатити 13 000 зл., на банківських депозитах сім'я мала 33 000 зл. Омріяний автомобіль коштує 85 000 зл., на суму, якої бракувало

¹⁵ З.Македа, Т.Рахвал. Основи підприємництва. Вправи. - Нова Ера, 2002

(підрахуй) зл. банк запропонував вигідний валютний кредит в євро (без комісії, промоційна процентна ставка) на 6 років. Постійний місячний платіж в перерахунку на злоті мав становити бл. 650 зл.

Подумай і напиши, чи сім'ї Ковальських вистачить на покупку нового автомобіля. Обґрунтуй відповідь.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Доходи сім'ї після змін

Вид доходу	Сума (в зл.)	Структура (%)
Зарплата мами (вчительки)		
Зарплата тата (регіонального керівника)		
Доходи найстаршої дитини (угода на рознесення рекламних листівок)		
Відсотки з банківських депозитів (після оподаткування)		
ВСЬОГО:		

Місячні витрати сім'ї після змін охоплюють:

Вид витрат	Сума (в зл.)	Структура (%)
Їжа		
Користування житлом		
Ведення домашнього господарства і його облаштування (напр.: миючі засоби, ремонти)		
Одяг і взуття		
Здоров'я		
Телефони (стаціонарний і мобільний)		
Оплата за навчання старшої дитини		
Транспорт (без автомобіля)		
Експлуатація автомобіля		
Страхування		
Кишенькові для дітей		
Рекреація і культура		
Інші дрібні витрати (напр.: подарунки)		
ВСЬОГО:		100%

Вправа «Витрати на започаткування діяльності»

Тривалість: 30 хвилин.

Цілі:

- вміння аналізувати ситуацію на ринку;
- визначення потреби у грошових ресурсах;
- вміння перерахувати необхідні кошти для початку діяльності у визначеній галузі.

Навчальні матеріали: листок А4 або великий аркуш паперу (фліпчарт), кольорові малі карточки, фломастери.

Методи:

- групова робота;
- розмова;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготовка презентації PowerPoint згідно з принципами підготовки презентацій з метою візуалізації змісту, який передається під час занять, та пригадування завдань, які містяться у вправах (див: приклад презентації).

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи з 4-5 осіб.
2. Призначте їм види діяльності, для яких будуть встановлені видатки для започаткування діяльності (напр.: косметичний заклад, пекарня, мовна школа і т.п.).
3. Попросіть учнів подумати над тим, які видатки вони мусять понести для того, щоб розпочати діяльність у визначеній сфері.
4. Доручіть групам записати на аркушах паперу потенційні видатки.
5. Потім по порядку лідер кожної групи представить результати роботи.
6. Проведіть дискусію, в результаті якої визначте спільні основні групи видатків, з якими потрібно рахуватися, розпочинаючи господарську діяльність. Вкажіть спільні видатки для кожного виду діяльності (напр.: видатки на реєстраційну процедуру, відкриття банківського рахунку, вироблення печатки, оренди приміщення, реклами і т.п.). Зверніть увагу на те, що різні види діяльності вимагають різної кількості вкладень.
7. Пов'яжіть у дискусії проблематику видатків з попередньо реалізованою тематикою фінансування.

ДОДАТОК 5

Вправа «Види і ознаки компаній»

Тривалість: 15 хвилин.

Цілі:

- вміння розрізняти форми і види компаній;
- вміння розрізняти основні ознаки компаній.

Навчальні посібники: матеріал до вправи, розмножений для кожного учня.

Методи:

- індивідуальна робота;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготувати презентацію в PowerPoint за принципами підготовки презентацій для візуалізації змісту занять та пригадування завдань, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Роздайте кожному учневі матеріал до вправи.
2. Попросіть, щоб кожен заповнив таблицю, поставивши значок „X» в обраних графах.
3. Спільно перевірте правильність наданих відповідей.
4. Обговоріть вправу, підсумовуючи знання про компанії перехресним способом, вкажіть ті риси компаній, які мають найбільший вплив на підприємця.

Матеріал до вправи

ОЗНАКА	Цивіль- не тов- тво	Відкрите тов-тво	Парт- нерське тов-тво	Коман- дитне тов-тво	Товариство з об- меженою відпо- відальністю	Акціо- нерне тов-тво
Діє, ґрунтуючись на Цивільному кодексі						
Діє, ґрунтуючись на кодексі торгових спілок						
Має правоздатність						
Має приватний характер						
Має грошовий характер						
Партнери відповідають за борги компанії цілим своїм майном						
Партнери відповідають за борги компанії до розміру вкладу						
Закон передбачає мінімальне капіталовкладення						

ОЗНАКА	Цивіль- не тов- тво	Відкрите тов-тво	Парт- нерське тов-тво	Коман- дитне тов-тво	Товариство з об- меженою відпо- відальністю	Акціо- нерне тов-тво
Угода товариства ви- магає нотаріального акта						
Угода товариства вимагає письмової форми під загрозою недійсності						
Має власні органи						
Може бути утворене тільки особами, які займаються вільною професією						

ДОДАТОК 6

Вправа «Набір працівників»

Тривалість: 35 хвилин.

Цілі:

- вміння формулювати вимоги до працівників на конкретні посади;
- вміння створювати чіткий, конкретний і привабливий текст;
- вміння визначати збір необхідної для роботодавця інформації з дотриманням етичних принципів.

Навчальні матеріали: матеріал до вправи, розмножений для кожної групи.

Методи:

- групова робота;
- розмова;
- дискусія.

Додаткові рекомендації: підготовка презентації у PowerPoint за принципами підготовки презентацій для візуалізації змісту та пригадування завдань, які містяться у вправах.

Дії тренера:

1. Поділіть учнів на групи з 4-5 осіб.
2. Роздайте матеріал до вправи кожній групі.
3. Вправу можете виконувати у двох варіантах. Перший передбачає, що кожна група готує газетне оголошення і питання для співбесіди з погляду кандидата на посаду (референт у відділі бухгалтерії), а потім після презентації груп Ви з учнями обираєте найкраще оголошення і найкращі запитання. Другий варіант передбачає, що кожна група опрацьовує оголошення і запитання для різних посад, які їм запропонуєте (напр., працівник відділу кадрів, водій, учитель тощо).

4. Заохочуйте інші групи ставити запитання після кожної презентації.
5. Підсумуйте презентації і вкажіть позитивні та помилкові елементи. Випрацюйте оптимальні матеріали.

Матеріали для учнів

Рекомендації

Складіть оголошення про конкурс на посаду референта у відділі бухгалтерії фірми «АТ Прогрес».

Випишіть, якими основними і додатковими вміннями повинен володіти кандидат на посаду референта у відділі бухгалтерії.

Складіть набір запитань для співбесіди. Запитання мають переконати приймальну комісію у володінні необхідними рисами для виконання роботи й обґрунтуйте потребу в кожному з них.

ДОДАТОК 7

Вправа «Звільнення працівників»

Тривалість: 30 хвилин.

Цілі:

- вміння аналізувати проблемну ситуацію;
- вміння приймати оптимальне рішення з точки зору кадрової політики фірми;
- вміння визначати збір необхідної для роботодавця інформації з дотриманням етичних принципів.

Навчальні матеріали: матеріал до вправи, розмножений для кожного учня.

Методи:

- методи конкретних ситуацій;
- розмова;
- дискусія.

Дії тренера:

1. Роздайте матеріал до вправи кожному учневі.
2. Поясніть проблемну ситуацію для вирішення.
3. Попросіть учнів виконати рекомендації, які містяться в матеріалі. Зверніть увагу на вагу рішення, яке вони мають прийняти.
4. Потім зберіть в учнів відомості про те, хто потрапляє під звільнення. Випишіть результати на дошці.
5. Проаналізуйте з учнями їхнє обґрунтування. Зверніть увагу на етичний бік питання. Підкресліть, що деяка інформація, подана в методах конкретних ситуацій, була чутками. Чи брали учні її до уваги, приймаючи рішення?

Матеріал до вправи «Звільнення працівників»

Кожен керівник за час своєї професійної кар'єри, напевно, стане перед складною проблемою звільнення працівників.

Ви є начальником фінансового відділу міської адміністрації, сьогодні вранці президент міста повідомив Вам, що через скорочення посад в адміністрації мусите зменшити склад свого відділу на 2 особи.

Перед Вами деяка інформація про працівників:

Анна Ковальська: жінка віком 36 років. Анна працює в міській адміністрації 5 років, увесь цей час у фінансовому відділі. Протягом останніх років її оцінки в роботі коливалися так: відмінно, посередньо, відмінно. Анна має звання магістра управління, отримане в одному з найкращих вищих навчальних закладів Польщі. За кілька останніх тижнів перебуває в декретній відпустці у зв'язку з народженням другої дитини; передбачається, що повернеться на роботу через 20 тижнів.

Ян Новак: чоловік віком 49 років. Ян працює у відділі 4 місяці, а попередньо протягом 11 років працював у відділі зв'язків із громадськістю. Має диплом у сфері управління (післядипломна освіта) та звання бакалавра і магістра бухгалтерії. Є хорошим бухгалтером. У відділі зв'язків із громадськістю протягом 3 років Ян отримав середні оцінки, але його висновки щодо використання електронних калькуляційних листків дали змогу заощадити правлінню 150 000 пол. зл.

Томаш Біґа: чоловік віком 31 років. Томаш працює в міській адміністрації приблизно 4 роки. Протягом останніх 3 років здобув відмінні оцінки. Зарекомендував себе ретельним та ініціативним, беручись до завдань, які ніхто інший не хоче виконувати. Повернув певну кількість протермінованих платежів, про які Ви думали, що їх просто потрібно списати як втрати.

Едита Димна: жінка віком 35 років. Едита працює у фірмі 7 років. Чотири роки тому, їдучи до заявника, потрапила в автомобільну аварію, в результаті чого стала інвалідом і мусить користуватися інвалідним візком. За чутками, вона незабаром має отримати приблизно 0,5 млн зл. відшкодування від страхової фірми водія, який став причиною аварії. Її роботу протягом останніх 2 років оцінювали як «вище середнього». Має диплом бакалавра бухгалтерії і спеціалізується на комп'ютерних операційних системах.

Кшиштоф Кот: чоловік віком 43 років. Кшиштоф недавно отримав диплом магістра у сфері податків та права і склав адвокатський екзамен. Він працює у відділі 7 років. Отримав оцінки від «добре» до «вище середнього». П'ять років тому Кшиштоф виграв у суді справу проти міської адміністрації щодо дискримінації при підвищенні на керівну посаду. Ходять плітки, що зараз, отримавши звання магістра, Кшиштоф енергійно шукає роботу поза міською адміністрацією.

Проаналізуйте сильні і слабкі сторони названих працівників.

У контексті цих 5 описів вирішіть, яких 2 працівників Ви звільните. Напишіть обґрунтування свого рішення.

Перспективи впровадження методики в Україні

Двадцятого листопада 2012 року Європейська комісія представила на розгляд громадськості новий резонансний документ – стратегію «Нові підходи до освіти». У ній чітко окреслено нові вимоги до європейської освіти XXI сторіччя, наголошено на формуванні вмінь, навичок, розвитку компетентностей в шкільництві, зокрема у сфері підприємництва та ініціативності. І хоч Україна перебуває за рамками Європейського Союзу, рух до європейського освітнього простору, задекларований керівництвом нашої країни, зобов'язує українських освітян прямувати якщо і не в ногу з Європою, то принаймні не втрачати її зі своїх горизонтів сподівань.

Якщо проаналізувати переваги цієї методики на противагу недолікам української системи шкільництва (тобто тим прогалинам, які найбільше дошкуляють і нашим педагогам, і, що найголовніше, учням), то одержимо повну картину-складанку того, якою мала б бути ефективна система навчання в не тільки в цій галузі, а в освіті загалом.

1. Компетентність на противагу теоретичним знанням

Нова модель навчання підприємництва в загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладах, яку має на меті запровадити проект, ґрунтується на компетентнісному підході і враховує, зокрема, Рекомендації Європейського Парламенту та Ради Європи щодо формування ключових компетентностей освіти упродовж життя (18.12.2006), серед яких визначено й «ініціативність та підприємливість». Ця компетентність, що передбачає «розвиток творчості, новаторства, здатності йти на ризики, а також планувати й реалізовувати проекти для досягнення власних і громадських цілей» – підґрунтя для специфічних знань та вмінь, потрібних для започаткування й розвитку суспільної чи комерційної діяльності.

Пропонована методика розвиває підприємливість та ініціативність як ключову компетентність учнів через низку чинників, зокрема *через формування відповідних вмінь і навичок на трьох важливих рівнях*: людського характеру, задуму та процедури відкриття власної справи. Звідси рішення поділити навчальні заняття за трьома блоками: «Людина», «Ідея», «Фірма». Кожен із цих блоків – самодостатня навчальна одиниця, яка вміщує цікавий інформаційний матеріал, вправи на розвиток умінь/навичок та вправи на саморефлексію й самоаналіз (індивідуальні тести, анкети тощо). Ці матеріали супроводжує вичерпний опис – інструкція до їх використання і, що найважливіше, можливі варіанти подання матеріалу залежно від потреби, цільової аудиторії, наявного часу, мети, яку ставить викладач перед собою, тощо.

Серед важливих елементів компетентнісного підходу є не лише засвоєння знань, умінь і навичок, а й формування відповідних ставлень, позицій, установок, психічної

готовності, емоцій. На це спрямований кожен із пропонованих навчальних блоків, однак найповніше цю мету реалізує перший блок – «Людина». Ядро матеріалу становлять вправи, які мають за завдання:

- глибше пізнати свої риси, які допоможуть реалізувати себе в будь-якій професійній сфері, зокрема і в бізнесі чи громадській діяльності;
- підвищити власну самооцінку;
- навчитися саморефлексії та самоаналізу;
- сформулювати оптимістичне ставлення до відкриття власної справи.

Усім відомо, що сьогоднішня наша школа, як і колись радянська, основну увагу зосереджує на знаннях учня, значно менше, однак все ж таки (!), – на уміннях і навичках. Найменше уваги українські педагоги присвячують третьому важливому компоненту – індивідуальним ставленням, установкам, поглядам, самооцінці. А саме цей компонент впроваджує, «включає» в життя знання і навички. «Що я думаю про засвоєне? Що я думаю про себе в контексті нової інформації і нових навичок?» Ці запитання допомагають учневі «олюднити» інформацію, зробити її своєю (тобто ЗА-СВОЇТИ). Без них навіть геніальна особа з енциклопедичними знаннями і багажем навичок та вмінь у вирі реального динамічного світу залишатиметься розгубленою і непідготовленою. Так, майбутній льотчик, володіючи всією інформацією про літак і пройшовши тисячу симуляційних вправ на землі, ніколи не підійметься в небо, не маючи в душі переконання: я хочу і можу літати. Чи стануть запитання «Що я думаю про засвоєне?» «Що я думаю про себе в контексті нової інформації і нових навичок?» щоденною практикою наших уроків, залежить сьогодні не тільки від впровадженої методики, майстерності вчителя, а передусім від відваги та розуму тих, хто відповідає за освітні реформи в Україні і, замість того, щоб ускладнювати, мав би оптимізувати навчальні програми.

2. Пошук на противагу відтворенню

Сьогодні в системі української освіти домінує традиційна пострадянська модель, яка полягає не на *пошуковій та конструюванні*, а на *відтворенні* знань. Зокрема, це стосується й навчання економіки. Навряд чи такий підхід забезпечить «розвиток економічної культури та економічного мислення учнів», як проголошено в «Методичних рекомендаціях щодо вивчення економіки у 2011 – 2012 навчальному році». Акцент на вивченні «основних тенденцій розвитку економіки на сучасному етапі для здобуття спеціалізації з обраного профілю», про що наголошують усі підручники з економіки, звужує сферу застосування здобутих знань. Із таким підходом готуємо суто фахівців з економіки – теоретиків, які й так заповнили ринок праці. Пропонована методика розширює рамки цільової аудиторії, адже кожному з нас хочеться бути підприємливим, ініціативним, креативним, активним і практичним. Чи цього можна навчити? Як свідчить європейський досвід – так, якщо йти за таким принципом: *відштовхуючись від особистого досвіду учня, хай навіть мінімального у вказаній проблематиці, рухатися до пошуку та конструювання знання, яке б знадобилося для підприємливої особи.*

3. Потрібність на протипагу застарілої

Українська школа, зрештою, як і школа в будь-якій іншій країні, – консервативна інституція. Дуже часто знання, що вона подає учням, давно застаріли або надзвичайно рідко знаходять застосування на практиці. З одного боку, навчальні плани та програми розходяться з реальними вимогами динамічного світу, а з іншого, – Інтернет став тим потужним знаряддям, яке задовольняє цікавість і частково навчальні потреби людей. У таких умовах конкуренції офіційна школа потребує нового додаткового інструментарію, який покликаний активізувати навчальний процес, осучаснити його – наприклад, тренінгів, гуртків із підприємництва, впроваджених проектних технологій. Усі матеріали, запропоновані у цьому виданні, вирізняються прикладною спрямованістю і вміщують нову інформацію, яка допоможе нашим учням більш адекватно реагувати на виклики сьогодення.

4. Інтерактивність на протипагу пасивності

Більшість вправ, які вміщує посібник, мають інтерактивне спрямування, незалежно від методів їх подання: чи то інтерактивна бесіда, чи індивідуальна вправа, не кажучи вже про такі очевидні форми навчальної взаємодії, як робота в групах, парах, рольові ігри, дискусії, мозкові штурми тощо. До співпраці заохочує й проектний метод, що використовується у таких завданнях, як наприклад, створення фірми, розроблення маркетингової програми тощо. Така робота надзвичайно корисна для українських учнів, бо вчить молодь спілкуватися, переконувати, бути лідером і підлеглим, креативно мислити, співпрацювати – а отже, відстоювати свою думку і йти на компроміс, вибирати з кількох можливих варіантів і обґрунтовувати свій вибір, зрештою, бути ініціативним і підприємливим. І що найголовніше, проекти здатні переконати учнів, що навчання у школі може бути цікавим.

5. Партнерство на протипагу авторитарності

Використані в методиці партнерські технології – проекти, інтерактивні стратегії: дискусії, мозкові штурми, рольові ігри, покликані зруйнувати ще один рудимент радянської освіти – роль учителя як авторитарної фігури із трьох «К», що *керує, контролює і критикує*. У методиці Проекту, навіть якщо вчитель не наважується на проведення тренінгового заняття, і використовує матеріал частково на звичайних шкільних уроках чи виховних годинах, відстань між учителем та учнем скорочується, стираються бар'єри, які перешкоджають розитковій довіри. А така довіра вкрай необхідна, бо багато вміщених вправ спрямовані на самопізнання молоді людини і взаємопізнання одне одного. Тому вчитель мусить зорити перший крок до встановлення вільніших стосунків – наприклад, взяти участь у вправі «Мій герб» і не побоятись зобразити себе у вигляді тваринки, відважитися бути смішним у рольовій грі, не критикувати ідей під час першого етапу мозкового штурму та ін.

6. Діалог на протипагу монологів

Переглядаючи конспекти пропорованих занять із підприємництва, усім читачам впаде у вічі дивний, як на українську практику, дисбаланс: у них багато діалогічних, партнерських вправ і практично немає міні-лекцій, а якщо і є, то нетривалі (5-7 хв.) й пода-

ні після інтерактивних вправ «із видобування» учнівського досвіду. Звичайно, кожному українському вчителю кортить «навчити». Однак навчання за сучасними принципами (а на них будується пропонована методика) – це радше діалог (у кращому разі – інтерактивна бесіда), а не монолог, ефективність засвоєння якого сягає раптом 7-8%.

7. Відкритість на протипагу закритості

Методика, запропонована у цьому виданні, передбачає високий ступінь відкритості заняття: запрошення до участі батьків та інших представників громади, можливість навчатися учням різних середовищ тощо.

Вимога до відкритості на уроках підприємливості виправдана ще й з огляду на те, що вчитель у цій сфері користується значно меншим авторитетом у молоді (він-бо знає про бізнес лише з книжок), аніж досвідчений тато-підприємець, який має здобутки і може щиро підказати, як їх досягти.

Перспективи втілення цієї методики: у чому труднощі?

Численні соціологічні дослідження свідчать: щорічно в Україні збільшується кількість молодих осіб, охочих покинути країну назавжди в пошуках кращого життя. Ще кілька років тому українці їхали за кордон заробити на освіту для своїх дітей або на відкриття бізнесу, сьогодні – прагнення покинути Батьківщину остаточне і пояснюється зневірою щодо власної реалізації... Зрозуміло, що запропонована у цьому виданні методика не вирішить глобальної проблеми з новою хвилею еміграції. Однак у цьому контексті вона заслуговує на увагу, бо пропонує невеликий, але реальний шанс для молодих людей зостатися на рідній землі за умови втілення її в українську школу в рамках уроків із підприємництва, ділової активності, економіки, виховних годин із профорієнтації тощо. Сьогодні, згідно з навчальною програмою, такі предмети становлять невелику частку в навчальному процесі учнів загальноосвітніх та професійно-технічних навчальних закладів.

Як виходити із ситуації, що склалася, на нові горизонти?

По-перше, впроваджувати пропоновану методику в рамках навчальних дисциплін – економіки, основ підприємництва, ділової активності, проводячи апробацію й адаптуючи її до потреб українського учня. Щоправда, якщо таких предметів, як основи підприємництва, ділової активності у школі немає, то одна година економіки на тиждень і великий обсяг теоретичного матеріалу ставить учителя перед дилемою, що обирати: чи обмежитися сухою інформацією з економічної сфери, чи цікавими інтерактивними вправами з розвитку підприємництва.

По-друге, активно використовувати методику (цілісно або частково) під час здійснення профорієнтації старшокласників на виховних годинах. В українських школах, де вона вкрай потрібна, часто ілюзію профорієнтації створює психолог школи, обмежуючись одним-двома тестами про сферу діяльності, у якій міг би працювати учень. Часом профорієнтаційну роботу покладено на плечі класного керівника чи педагога-організатора: тоді учнів чекає екскурсія на підприємство чи зустріч із місцевим підприємцем-спонсо-

ром школи. Таким чином дітей програмують на долю найманого працівника, або безробітного, якого з відкритими обіймами чекають у Центрі зайнятості, замість того, щоб запалити в дітей ініціативу та підприємливість, активізувати до розбудови власної професійної кар'єри. Подання в руслі пропонованої методики основ формування родинного бюджету, його планування, статей витрат (див. блок «Як?, або Фірма») – вдячна тема і на урок математики, етики чи відповідну виховну годину.

По-третє, цілісно методику можна впроваджувати для українських учнів у рамках гурткової роботи. Гурток із підприємництва користувався б великим попитом серед старшокласників. До того ж такий гурток міг би функціонувати не тільки в школі, чи ПТНЗ, а й при Будинках творчості школярів чи у Центрах зайнятості.

Конкурси шкільних проєктів із підприємництва на рівні областей, всеукраїнському рівні із залученням провідних експертів у сфері підприємництва стали б гарним стимулом для того, щоб розвивати методику у школах України.

* * *

Розроблення цієї інноваційної методики й апробація її на рівні короточасних тренінгів у школах Західної України – важливий перший крок у розвитку підприємливості в учнів. І хоча початок – це половина справи, не варто забувати, що далі життя методики залежить винятково від українського вчительства. Отож, як казав лауреат Пулітцерівської премії Чарлз Кравтгаммер у своїй інавгураційній промові в університеті Мак-Гілла в Монреалі: «А тепер ходімо і змінюймо світ»!

ІНФОРМАЦІЯ ПРО ПРОЕКТ «ПОКРАЩЕННЯ СИСТЕМИ ПІДГОТОВКИ КАДРІВ ДЛЯ ПОТРЕБ ЕКОНОМІКИ ВОЛИНСЬКОГО СУБРЕГІОНУ»

Місце впровадження: Рівненська та Волинська області.

Цільова група проекту: учні, викладачі економіки, куратори центрів кар'єри і випускники 44 професійно-технічних навчальних закладів Волинського субрегіону, учні старших класів шкіл субрегіону та їхні батьки, які приймають рішення про вибір професії.

Цілі проекту: покращення системи підготовки кадрів для потреб економіки Рівненської та Волинської областей, у тому числі поліпшення адаптивності молоді на ринку праці, зокрема через сприяння налагодженню соціального діалогу у сфері ринку праці, вдосконалення первинної професійної підготовки та профорієнтаційної роботи з учнями, сприяння самозайнятості молоді.

Діяльність проекту:

- вивчення стану сучасного ринку праці, детальний аналіз і напрацювання рекомендацій для інститутів ринку праці, створення інформаційно-пошукової системи по регіональному ринку праці www.kariera.in.ua;
- забезпечення професійно-технічних закладів освіти сучасними інструментами і засобами навчання: зміцнення матеріально-технічної бази 8-12 закладів, розробка 5 мультимедійних навчальних курсів, проведення 20 семінарів для майстрів виробничого навчання;
- покращення вміння молоді вибирати професію, шукати роботу і створювати власну справу: порадник для молоді з самостійного пошуку роботи, онлайн-система для тестування професійної придатності, тренінги з підвищення якості роботи для співробітників Центрів кар'єри, тренінги з методики навчання підприємництву для викладачів, 5 вебінарів для молоді з питань започаткування бізнесу, розробка 4 мотиваційних відеороликів з прикладами започаткування власної справи.

Виконавцями проекту є:

- управління освіти і науки Рівненської ОДА www.rvosvita.org.ua;
- управління освіти, науки та молоді Волинської ОДА www.uon.voladm.gov.ua;
- Західноукраїнська регіональна непідприємницька громадська організація «Волинський ресурсний центр» www.vrc.rv.ua.

Проект впроваджується за фінансової підтримки Європейського Союзу в рамках програми «Підтримка політики регіонального розвитку в Україні» та співфінансується управлінням освіти та науки Рівненської обласної державної адміністрації, управлінням освіти, науки та молоді Волинської обласної державної адміністрації.

