



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Интернет-интенсив №1

Ведущий – Моор Татьяна,
педагог дополнительного
образования краевого
Дворца пионеров



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Давайте знакомится!

Напишите в общем чате из какого вы района или города и ваши фамилии и имена в таком стиле:

Моор Татьяна, г. Сосновоборск...

Если вас несколько человек за одним компьютером, пишите свои фамилии и имена в таком стиле:

Моор Татьяна, Звягинцева Ирина, и тд. г. Красноярск





БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Результат

Последствие последовательности действий или событий, выраженных качественно или количественно.

Возможные результаты включают преимущество, неудобство, выгоду, потерю, ценность и победу.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

1. **Предметные результаты** — усвоение обучаемыми конкретных элементов социального опыта, изучаемого в рамках отдельного учебного предмета, то есть знаний, умений и навыков, опыта решения проблем, опыта творческой деятельности;
2. **Метапредметные результаты** — освоенные обучающимися на базе одного, нескольких или всех учебных предметов способы деятельности, применимые как в рамках образовательного процесса, так и при решении проблем в реальных жизненных ситуациях;
3. **Личностные результаты** — сформировавшаяся в образовательном процессе система ценностных отношений обучающихся к себе, другим участникам образовательного процесса, самому образовательному процессу и его результатам.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Личностные результаты

самоопределение, относительно области проектной деятельности



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Метапредметные результаты

Способность управлять своей деятельностью (Ставит цель своей деятельности; Составляет план по достижению цели; Осуществляет контроль и вносит корректировки в свою деятельность; Использует все возможные ресурсы для достижения поставленных целей)

Способность к самостоятельной информационно-познавательной деятельности (Осуществляет поиск необходимой ему информации; Ориентируется в различных источниках информации; Критически оценивает и интерпретирует информацию, полученную из различных источников)

Умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности (Знает основные принципы и правила коммуникации; Учитывает позиции других участников коммуникации; Делает выводы по итогу коммуникации; Идет на компромисс для разрешения конфликта; Выстраивает коммуникацию внутри группы; Участвует в групповом обсуждении)



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Предметные результаты

Знание терминологии, технологии и логики проектной деятельности



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Бизнес-план

Название организации

Стадия развития проекта (в процессе реализации или на стадии запуска)

Суть бизнес-идеи:

Что? Какой товар вы производите или какую услугу предоставляете; Какую проблему местного сообщества это решает.

Для кого? Образ ключевого клиента по образцу. Если типов клиентов несколько, то для каждого из них необходимо заполнить таблицу.

Ассортимент (Линейка продуктов)

Конкурентные преимущества (чем ваш товар или услуга лучше, чем у конкурентов).

План продвижения продукции или услуги

Требуемые ресурсы

Финансовый план

Анализ рисков и способы их предотвращения или устранения.

Способы масштабирования и тиражирования вашего товара или услуги.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Целеполагание

Цель — идеальный или реальный предмет сознательного или бессознательного стремления субъекта; конечный результат, на который преднамеренно направлен процесс.

Цель — это мысленная модель желаемого результата, идеальный образ будущего

Целеполаганию можно дать такое определение: это процесс выбора одной или нескольких целей с установлением определённых к ним требований



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

ОСОЗНАННОЕ

НЕОСОЗНАННОЕ

МЕТАЦЕЛИ ЛИЧНОСТИ

Возможности

ПРОБЛЕМЫ, ПОТРЕБНОСТИ

ОСОЗНАННЫЕ
МОТИВИРОВКИ

НЕОСОЗНАННАЯ
МОТИВИРОВКА

ОСОЗНАННЫЙ АНАЛИЗ
ПРОБЛЕМЫ, ПОТРЕБНОСТИ,
ВОЗМОЖНОСТИ

Представление идеального
будущего

НЕОСОЗНАННЫЙ
ИДЕАЛЬНЫЙ ОБРАЗ

ПЛАНИРОВАНИЕ

ПОИСК РЕСУРСОВ

БЕССОЗНАТЕЛЬНЫЙ
ПОДБОР РЕСУРСОВ

РЕАЛИЗАЦИЯ

НЕОСОЗНАННЫЕ ДЕЙСТВИЯ

КОНТРОЛЬ

ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛИ

НЕУДАЧА (с высокой
степенью вероятности)



БИЗНЕСКЛАСС

школа молодого предпринимателя





БИЗНЕСКЛАСС

школа молодого предпринимателя

Наименование критерия	«заработать на покупку личного авто»	«выпросить автомобиль у мужа»	«выиграть автомобиль в лотерею»	«украсть у соседа по двору»
Время достижения цели	5 лет	0,5–1 год	неизвестно	до 0,5 лет
— оценка	2	3	1	4
Сложность достижения цели (оценка)	1	4	3	2
Возможность выбора марки авто (оценка)	4	3	1	2
Итоговая оценка	7	10	5	8

Примечание: наилучшему варианту соответствует оценка 4, наихудшему — 1.



БИЗНЕСКЛАСС

школа молодого предпринимателя





БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

SMART

- **Specific (конкретная)** — цель должна быть конкретной, т.е. должна указывать на то, что именно необходимо достигнуть;
- **Measurable (измеримая)** — содержит указание на то, как измеряется результат. Если цель количественная, то необходимо указать целевую цифру («продажи на 5% больше», «купить iPhone 5S менее чем за 15000 рублей» и т.п.), если качественная — установить эталон («автомобиль не хуже S-класса», «такие же часы, как у Стаса Михайлова»);
- **Achievable (достижимая)** — поставленная цель должна быть реальной; кроме того, должен быть понятен механизм её достижения и он также должен быть реален;
- **Relevant (релевантная, актуальная)** — необходимо понимать, что выполнение цели актуально и действительно необходимого для достижения желаемого;
- **Time-bound (ограниченная во времени)** — цель должна иметь чётко определённые границы времени её достижения.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

SMART

Алгоритм постановки SMART-целей выглядит таким образом:

1. максимальное уточнение результатов (S);
2. обоснование цели как необходимой, релевантной (R);
3. прогнозирование и оценка степени достижимости цели (A);
4. выбор критериев оценки цели и целевых показателей (M);
5. для максимально уточнённой цели выбирается срок исполнения (T).



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Упражнение от Брайана Трейси

Возьмите лист бумаги и напишите десять целей на следующий год так, как будто бы они уже реализовались (например, «я купил себе новую Ferrari 458 Italia в бутике на Третьяковском проезде»), а затем выберите из них ту, которая наибольшим образом изменила бы вашу жизнь. Обведите её, а затем выпишите её на отдельном листе и проработайте по критериям SMART.



БИЗНЕСКЛАСС

школа молодого предпринимателя

«цели — ценности»

Качества личности

Твёрдая воля
Целеустремлённость
Верность принципам
Прямота
Искренность
Жертвенность
Терпимость
Мудрость
Доброта
Щедрость
Честность
Порядочность
Смелость
Жизнерадостность
Чувство юмора

Духовность
Дружелюбие
Оптимизм
Альтруизм
Уважение к людям
Вера в Бога
Смекалка
Терпение
Понимание людей
Практичность
Спокойствие
Бережливость
Широта взглядов
Сочувствие
Тактичность
Патриотизм

Самоконтроль
Хорошее настроение
Внешние ценности
Удовольствия
Развлечения
Дети
Любовь
Семья
Спорт
Художественные интересы
Досуг, хобби
Деньги
Общение
Работоспособность
Домашний уют
Профессионализм



Цель	Ценности						Итого
	Доброта	Спокойствие	Семья	Любовь	Хобби	Профессионализм	
Сходить за покупками с женой	1	0	2	1	0	0	4
Побеседовать с подчинённым на тему его работы	1	0	0	0	0	2	3
Следить за своим здоровьем	2	2	2	1	0	1	8

Примечание: заполнение таблицы «цели — ценности» происходит по следующему алгоритму: 0 — не важно, 1 — важно, 2 — очень важно.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Задание сегодняшнего дня

1. Семинар «Оценивание целей других»

Необходимо поставить 3 цели по технологии SMART.

1 цель - на ближайший месяц;

2 цель - на полгода;

3 цель - на год.

Все цели должны быть соотнесены с программой нашего курса. Свои цели вы выкладываете в группе Вконтакте в обсуждении «Мои цели» до 9 октября и дальше на сайте 24kdr.ru в задании «Оценка» вы прикрепляете документ, в котором вы пишете Фамилию и имя человека, цели которого вы оценивали по технологии и вашу рецензию на эти цели.

Параметры оценки:

0 баллов - работы нет;

25 баллов - работа представлена, содержит только одну цель по технологии.

50 баллов - работа содержит 2 цели по технологии;

75 баллов - работа содержит 3 цели по технологии.

100 баллов - работа содержит 3 цели по технологии, соотнесенные с программой курса.

Ваши баллы должны быть подкреплены аргументами.



БИЗНЕСКЛАСС
школа молодого предпринимателя

Задание сегодняшнего дня

2. Мои цели

Необходимо поставить 5 целей по технологии SMART по следующей схеме:

- 1. Пишите на листе бумаги или в электронном документе 100 «Хочу». Например: Я хочу научиться водить машину, я хочу познакомиться с.. И т.д.*
 - 2. Из этих 100 выбираете 50 наиболее важных для вас*
 - 3. Из 50 выбираете 20*
 - 4. Из 20 выбираете 5*
 - 5. Из этих 5 ставите цели по технологии и превращаете свои «Хочу» в реальные цели.*
-
- 1. Все шаги необходимо зафиксировать в электронном документе и прикрепить на сайте 24kdp.ru до 15 октября.*