

Проект: «Конкурентоспособность общеобразовательного учреждения в современных условиях»

Актуальность:

- отсутствие дефицита школ
- качество образования
- условия процесса обучения
- оснащённость школ



Объект исследования:

- школа
(МОУ «Романовская СОШ»)

Цель - разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности учебного заведения



Задачи:

- ✓ рассмотреть общетеоретические вопросы конкуренции, законодательные и нормативные акты по вопросам регулирования конкуренции;
- ✓ провести анализ конкурентоспособности школы;
- ✓ разработать организационно-технические мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности предприятия.

Информационная база -

- ✓ работы отечественных и зарубежных авторов по проблемам конкурентоспособности организаций;
- ✓ статьи специалистов в области менеджмента;
- ✓ кодекс законов о труде, федеральный закон РФ;
- ✓ ресурсы Интернета.

Конкуренция- экономические условия реализации товаров, при которых возникает соперничество за рынки сбыта в целях получения прибыли и других выгод



Критерии конкурентоспособности:

- качество и характеристика продукции;
- репутация (имидж);
- производственные мощности;
- использование технологий;
- дилерская сеть и возможности распространения;
- инновационные возможности;
- финансовые ресурсы;
- издержки по сравнению с конкурентами;
- обслуживание клиентов.



Нормативно-правовые основы защиты конкуренции в РФ.

1. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 30 мая 1995г.
2. Федеральный закон «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» от 23 июня 1999г.
3. Основы законодательства РФ об охране труда. В ред. ФЗ от 18 июля 1995г.

Конкуренция – это экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между выступающими на рынке организациями.

Анкетирование родителей

Цель:

выявить уровень удовлетворённости процессом обучения по 5-балльной шкале

1. Удовлетворённость школой.
2. Качество образовательного процесса.
3. Условия учёбы.
4. Отношения с учителями.
5. Повышение статуса школы.

Критерии оценок: от 5 баллов – оценка самая высокая,
до 1 балла – оценка самая низкая.

Анкету не подписывать



Уважаемые родители!

1. Укажите, пожалуйста, Ваш пол _____, возраст _____, образование _____.

2. На Ваш выбор образовательного учреждения повлиял:

- а. Территориальная близость _____ (балл);
- б. Мнение знакомых _____ (балл);
- с. Престиж школы _____ (балл);
- д. Личность учителя _____ (балл);
- е. Другое _____ (указать что и количество баллов).



3. Если бы вашему ребёнку сейчас предстояло поступать в первый класс, был бы Ваш выбор аналогичен (да/нет, если «нет», то прокомментируйте)

4. Будете ли Вы рекомендовать нашу школу своим знакомым (от 5 баллов – «да, всем» до 1 балла – «нет, никому»)? _____ (балл)

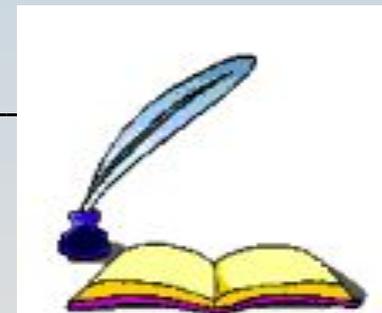
5. Оцените Вашу удовлетворённость:

- а. Уровнем подготовки ребёнка _____ (балл);
- б. Оснащением школы _____ (балл);
- с. Организацией питания _____ (балл);
- д. Учебной нагрузкой _____ (балл);
- е. Организацией досуговой деятельности _____ (балл).

6. Должна ли наша школа обновляться (от 5 баллов – однозначно «да» до 1 балла – однозначно «нет») _____ (балл).

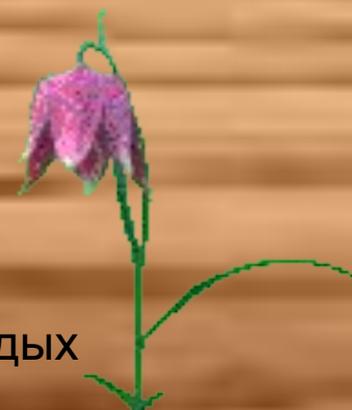
7. Устраивает ли Вас работа школы сегодня _____ (балл).
8. Как Вы считаете, насколько комфортно Вашему ребёнку в школе? _____ (балл).
9. Оцените нашу школу по уровню:
 - а. Открытости _____ (балл);
 - б. Гибкости _____ (балл);
 - с. Надёжности _____ (балл).
10. Как Вы считаете, насколько школа прислушивается к мнениям и пожеланиям родителей? _____ (балл).
11. Был ли у Вас личный опыт обращения к администрации и учителям школы со своими пожеланиями? _____ (балл)
(Если «да», то оцените результаты обращения: от 5 баллов – выполнены все пожелания, до 1 – пожелания проигнорированы, 0 баллов – не обращался).
12. Чтобы увеличить мою удовлетворённость школой в целом, её статусом, условиями учёбы и пребыванием в ней необходимо _____

Благодарим Вас за ответы!



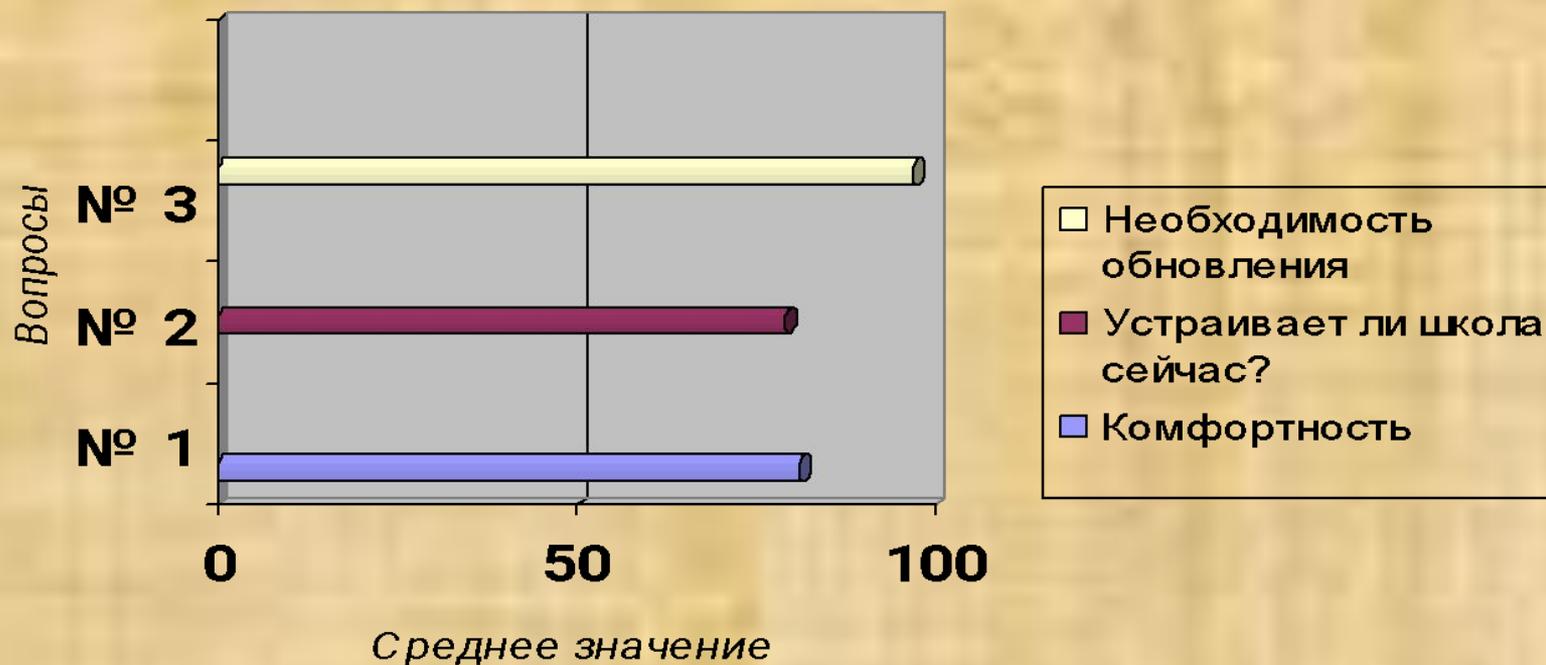
Родители считают, для успеха школы необходимо:

1. Проводить дни открытых дверей.
2. Сократить отмены уроков, заменять их другими.
3. Увеличить штат квалифицированных специалистов.
4. Улучшить питание детей, уроки труда, рукоделие, экскурсионную работу.
5. Увеличить профессионализм учителей, больше работать с родителями.
6. Повысить дисциплину.
7. Увеличить ответственность педагогического состава (в целом) за детей.
8. Иметь школьный автобус для развозки детей из отдалённых посёлков.
9. Улучшить качество образования.
10. Быть более требовательным к внешнему виду детей.
11. Пятидневная учебная неделя (начальная школа).
12. Облагородить пришкольную территорию.
13. Повысить внимание к ученикам (особенно 5 классов).
14. Проведение политики государства с целью привлечения молодых специалистов в ОУ.
15. Привлекать к работе с детьми преподавателей от Бога, которые знают свой предмет на высшем уровне и умеют привлечь, завлечь детей.



Очевидно, школе необходимы преобразования!

Необходимость обновления



Школа и родители- социальное партнёрство



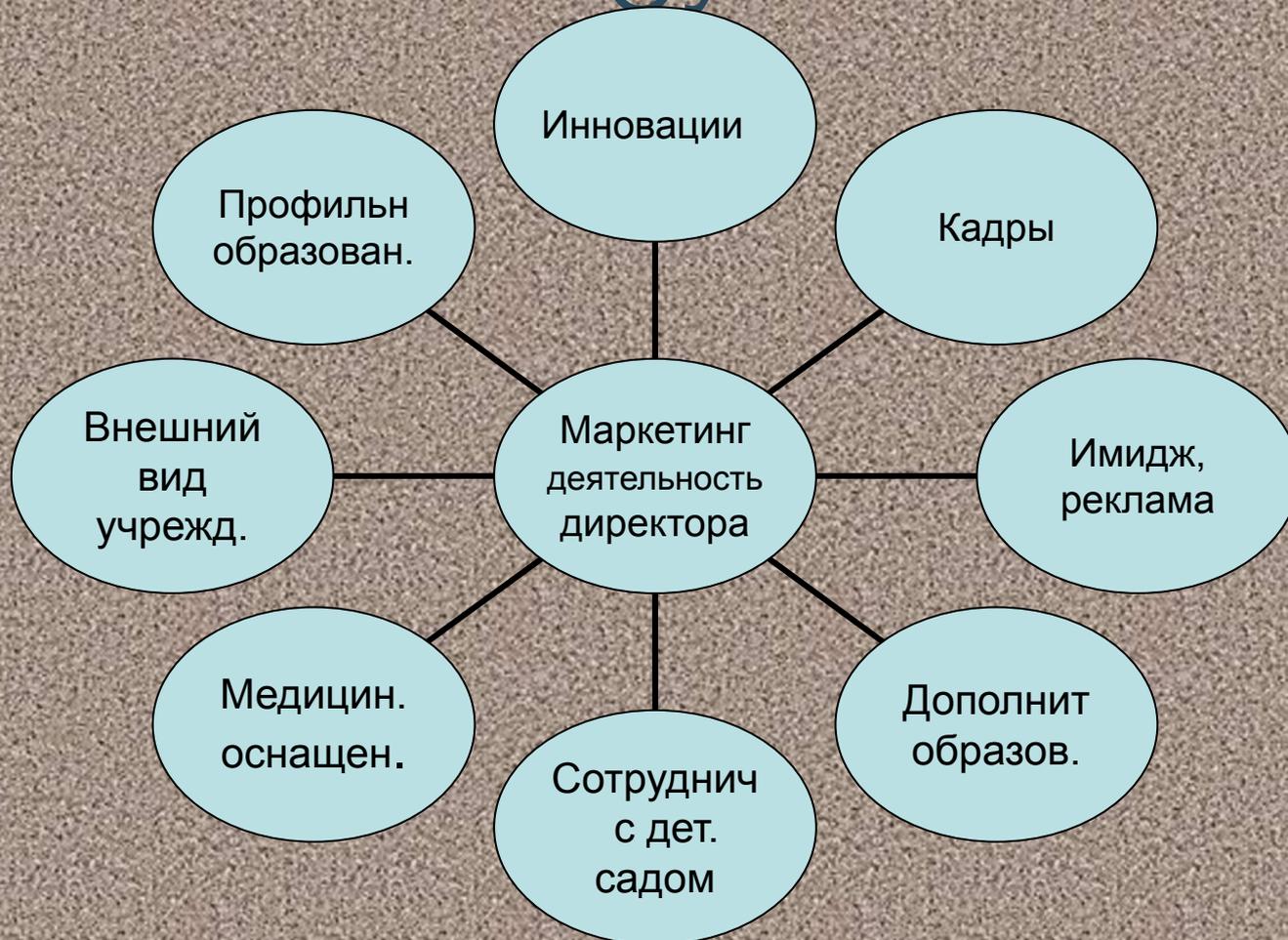
Родители остро нуждаются в **педагогическом просвещении**, поэтому родительское собрание – это и педагогическое просвещение, и консультация, и открытый урок, и семейный праздник.

Формы работы с родителями:

- *родительские собрания* – школа просвещения родителей, один раз в четверть;
- *общешкольные родительские собрания* - отчёт работы школы, два раза в год;
- *родительские конференции* – обсуждение насущных проблем;
- *индивидуальные консультации* – преодоление беспокойства родителей;
- *беседы* – для предупреждения конфликтных ситуаций;
- *родительские чтения* – родители не только слушают лекции педагогов, но и изучают литературу по проблеме и участвуют в её обсуждении;
- *родительские вечера* – праздник общения с родителями друга твоего ребёнка, проводится без присутствия детей;
- *родительские ринги* – дискуссии родительского коллектива по

Разработка мероприятий по повышению конкурентоспособности

ОУ



Шаг 1.

Маркетинговая деятельность директора

1. Анализ внутренних сильных и слабых сторон.
2. Анализ внешних возможностей и угроз.
3. Разработка стратегии.

Директор обязан иметь:

- *навыки стратегического мышления и планирования;*
- *знания, необходимые для изучения рынка востребованных профессий, и прогнозирование спроса;*
- *Знания и навыки, необходимые для разработки плана маркетинга-структура, содержание, последовательность разработки.*

Шаг 2.

Инновационная деятельность учреждения

n.n	Традиционное управление учебно-воспитательным процессом (УВП)	Инновационный педагогический менеджмент
1.	Целепостановка согласно достигнутым результатам	Целепостановка согласно прогнозируемой перспективе
2.	Фиксированные позиции субъектов УВП	Опора на самостоятельность и инициативность всех субъектов УВП
3.	Управление УВП как реакция на конкретно возникающие события (как правило, с запаздыванием)	Управление УВП как активный поиск возможностей с учетом предвидения будущего
4.	Минимизация отклонений от принятых схем организации УВП; стремление к максимальной унификации основных составляющих УВП	Плюрализм, множественность логик развития УВП; стремление к педагогическим инновациям, поиску новых подходов к организации УВП
5.	Поиск решения управленческих проблем ведется последовательно до первого положительного решения	Поиск решения управленческих проблем ведется с применением специальных технологий процесса принятия решения, критерием которых является оптимизация педагогической системы в целом

Шаг 3.

Кадровая политика школы

Высок образовательный ценз педагогического состава.
Уровень педагогических кадров позволяет обеспечивать право каждому ребёнку получать качественное образование с учётом возможностей состояния здоровья.

Шаг 4.

Профильность образования

Задачи профильного обучения – более полно учитывать интересы, склонности и способности учащихся, т.е. способствовать индивидуализации школьника. Цель – предоставить школьнику возможность углублённого обучения тем предметам, которые его больше увлекают и будут необходимы для осуществления его дальнейших жизненных планов.

Шаг 5.

Имидж – проведение рекламной кампании



- I. Рекламные плакаты (основные направления деятельности школы: отдых, спорт).
- II. Трансляция по радио рекламных роликов.
- III. Публикации основных событий школы в прессе печатной и он-лайн.
- IV. Через сетевое взаимодействие (школьный блог, сайт, ...)
- V. Постоянное обновление сайта в Интернет.

Шаг 6.

Программа дополнительного образования.

Основные направления:

- художественно-эстетическое;
- научно-техническое;
- Спортивно-техническое;
- Эколого-биологическое;
- Физкультурно-оздоровительное;
- Туристско-краеведческое;
- Военно-патриотическое;
- Социально-педагогическое;
- Культурологическое;
- Экономико-правовое.



Шаг 7.

Сотрудничество с детским садом

1. Создание единого образовательного и воспитательного пространства в течении 15 лет (с 2 лет ясельной группы детского сада до 17 лет выпускного класса).
2. Проведение мастер классов.
3. Создать на базе школы подготовительные группы для будущих первоклассников.

Шаг 8.

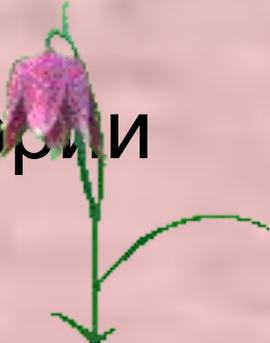
Медицинское оснащение

1. Медицинский кабинет работает каждый учебный день.
2. Постоянные по плану осмотры детей врачами (педиатр, психолого-невропатологом).
3. Должен работать зубной кабинет.



Шаг 9.

Внешний вид школы и прилегающей территории

- ✓ Территория не захламлена; 
- ✓ Аккуратные пешеходные дорожки;
- ✓ Аккуратные, ровно подстриженные газоны;
- ✓ Трава, цветы и кустарники – единственная органика на территории школы. 

**Конкурентоспособность-
совокупность
возможностей школы**

**«Пусть каждый
здесь найдёт себя»**

**Раскроется талант каждого ученика и
реализуется творческий потенциал
каждого учителя**