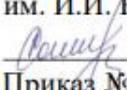


Приложение
к основной образовательной программе
уровня среднего общего образования
(ФГОС СОО)

Муниципальное автономное общеобразовательное учреждение
«Средняя автономная общеобразовательная школа №3 имени Ивана Ивановича Рынкового»

РАССМОТРЕНО
на заседании ШМО учителей
истории и обществознания
Руководитель ШМО
Е.Н. Сухушина
Протокол № 1
от 31.08.2022

СОГЛАСОВАНО
на заседании педагогического
совета МАОУ «СОШ №3
им. И.И.Рынского»
Протокол № 1
от 31.08.2022

УТВЕРЖДАЮ
Директор МАОУ «СОШ №3
им. И.И. Рынского»
 С.В. Дектерева
Приказ № 889-О
от 31.08.2022



РАБОЧАЯ ПРОГРАММА

Элективный курс
по предмету
ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ ГРАМОТНОСТЬ
для 10 классов
Азбука бизнеса

Составитель: Сухушиной Е.Н.
учитель истории и обществознания

Пояснительная записка

Традиционно функциональная грамотность делится на такие составляющие, как читательская, математическая, естественно-научная, финансовая грамотность; глобальные компетенции и креативное мышление. Функциональная грамотность – это способность применять приобретённые знания, умения и навыки для решения жизненных задач в различных сферах. Её смысл – в метапредметности, в осознанном выходе за границы конкретного предмета, а точнее – в синтезировании всех предметных знаний для решения конкретной задачи.

Программа элективного курса «Азбука бизнеса» предназначена для учащихся 10 классов, изучающих Экономику на профильном уровне. Формирование финансовой грамотности рассматривается здесь в контексте функциональной грамотности в целом, и в основе данного процесса определены контекстные задания, погружающие учащихся в конкретные проблемы финансовых отношений, требующие оперативных решений в конкретных жизненных ситуациях и формирующие «заказ» на необходимые для этого знания и представления.

Принятие разумных финансовых решений, среди которых значительное множество связано с выбором варианта поведения при решении типичных проблем в повседневных жизненных ситуациях, – именно это составляет суть финансовой грамотности как личностного навыка человека, проявления его функциональной грамотности.

Для молодого человека очень важно определиться с вектором своего личностного и профессионального развития и сделать это еще будучи в школе. Учитывая психологические особенности современной молодежи (отрицание запретов и ограничений, рыночная ориентация по отношению к себе и окружающим, акцент на самообразование и саморазвитие, ориентир на гедонистическое поведение, поглощенность современными цифровыми технологиями и виртуальным общением и др.) и беря во внимание общемировую политическую и экономическую ситуацию, все большую актуальность и значимость среди подрастающего поколения приобретает желание заниматься предпринимательской деятельностью.

Предпринимательство, в широком смысле - самостоятельная деятельность людей, организующих производство или торговлю, т.е. имеющих свое дело, которое приносит доход. Начать свой собственный бизнес — задача не простая. Каждый год по всему миру основываются тысячи компаний, но большинство из них закрывается в течение первых пяти лет. Последние исследования в области предпринимательства показывают, что успех зависит не только от анализа деловой ситуации, но и от многого другого.

Конечно, важно иметь специализированные знания в области предпринимательской деятельности, уметь создавать бизнес-планы, но не менее значимым является наличие ряда определенных социально-психологических компетенций, так называемых «soft skills». В буквальном переводе с английского языка данный термин означает «мягкие навыки», то есть те навыки или социально-психологические способности, обладание которыми не является отличительной чертой определенной профессиональной группы. К ним обычно относят умение общаться, работать в команде, планировать свою деятельность, навыки тайм-менеджмента, умение работать с информацией, стрессоустойчивость, обучаемость и др.

Наиболее эффективно развитие данных навыков происходит в рамках тренинговых групповых занятий.

Цель: Создание условий для обучения молодых людей основам предпринимательства и развития у них ряда важных социально-психологических качеств, необходимых для успешной деятельности.

Задачи:

- Формирование позитивного отношения молодежи к предпринимательской деятельности;
- Повышение финансовой грамотности старшеклассников;
- Формирование социально-психологических компетенций предпринимателя;
- Личностное и профессиональное самоопределение учащихся;
- Разработка личного плана развития и бизнес-плана своего дела.

Результаты обучения

Данный курс способствует развитию у ребят социально-психологических компетенций, которые условно можно разделить на четыре основных направления:

Базовые коммуникативные навыки, которые помогают развивать отношения с людьми, поддерживать разговор, эффективно вести себя в критических ситуациях при общении с окружающими.

Навыки self-менеджмента: помогают эффективно контролировать свое состояние, время, процессы.

Навыки эффективного мышления: управление процессами в голове, которые помогают сделать жизнь и работу более системными.

Управленческие навыки, которые требуются людям на этапе, когда они становятся руководителями любых бизнес-процессов и предпринимателями.

Ниже более детально описаны ключевые умения и навыки по каждому из направлений. Развитию этих компетенций в большей степени посвящены первый и второй модули программы, в рамках третьего также происходит их формирование и развитие, но этот факт для участников не настолько сильно акцентируется.

Коммуникация:

- Умение слушать;
- Убеждение и аргументация;
- Нетворкинг: построение и поддержание бизнес-отношений;
- Ведение переговоров;
- Проведение презентаций, самопрезентаций;
- Публичные выступления;
- Командная работа;
- Нацеленность на результат;
- Клиентоориентированность.

Управление собой:

- Управление эмоциями;
- Управление стрессом;
- Управление собственным развитием;
- Планирование и целеполагание;
- Тайм-менеджмент;
- Рефлексия;
- Использование обратной связи.

Мышление:

- Системное мышление;
- Креативное мышление;
- Структурное мышление;
- Логическое мышление;
- Поиск и анализ информации;
- Выработка и принятие решений;
- Проектное мышление;
- Тактическое и стратегическое мышление (для руководителей).

Управленческие навыки:

- Планирование и постановка задач;
- Мотивирование и самомотивация;
- Контроль деятельности;
- Ситуационное руководство и лидерство;
- Управление проектами;
- Управление изменениями;
- Делегирование полномочий.

Итогом деятельности ребят станет разработка и публичная защита личного плана развития, включающего планирование открытия своего дела. Эта работа может осуществляться единолично или в составе микро-групп (3-4 человека), в случае схожести идей и обоюдного желания сотрудничать.

В рамках аудиторных обучающих занятий ребята будут в игровой форме получать основную информацию, необходимую для грамотного планирования своего личного развития и создания бизнеса, а в ходе выполнения домашних заданий смогут применить полученные знания на практике, разрабатывая свои проекты.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ (34 часа)

Раздел 1: МОТИВАЦИОННО-ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ

Тема 1.1: Моя миссия и ценности

- Знакомство участников с программой курса и сюжетно-игровой линией.
- Самоопределение ребят и внутригрупповое знакомство.
- Понятие и формулирование личной миссии.
- «Колесо жизненного баланса».
- Проработка иерархии личных ценностей.
- Определение мотивационных факторов для личного развития.

Тема 1.2: Мечты и цели

- Отличие мечты от целей и задач.
- Целеполагание по системе SMART.
- Долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные цели.
- Постановка целей и задач на ближайшую перспективу

Тема 1.3: Моя «Дорожная карта»

- SWOT анализ своей личности.
- Методика разработки личного плана развития

Раздел 2: SOFT SKILLS ДЛЯ УСПЕШНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 2.1: Навыки и компетенции для успешной деятельности

- *Soft skills* или социально-психологические компетенции.
- Навыки высокоэффективных людей (С. Кови)

Тема 2.2: Система построения эффективных социальных отношений

- Коммуникативная компетентность в деятельности бизнесмена.
- Навыки развития и поддержания бизнес-отношений (нетворкинг).
- Различные типы стратегий по отношению к окружающим. Правило win-win.
- Приемы поведения в конфликтных ситуациях

Тема 2.3: Самопрезентация и навыки публичных выступлений

- Правила самопрезентации и подачи себя окружающим.
- Особенности успешных публичных выступлений

Тема 2.4. Лидерская позиция

- Личностные качества и поведение лидера. Преимущества лидерского подхода к жизни.
- Ситуационное лидерство

Тема 2.5: Преимущества командной работы

- Отличия рабочей группы от команды.
- Этапы формирования команды.
- Роли в команде.
- Управление командным взаимодействием.

Тема 2.6: Управление временем и мотивация в жизни бизнесмена

- Технологии тайм-менеджмента.
- Мотивационные теории.

- Диагностика мотивационного типа по Герчикову.

Тема 2.7: **Контроль и обратная связь**

- Делегирование полномочий.

- Виды контроля деятельности.

- Приемы обратной связи

Раздел 3: ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:

ПРИНЦИПЫ, АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИИ, ОСОБЕННОСТИ

Тема 3.1: **Основы финансовой грамотности**

- Ключевые компоненты финансовой грамотности.

- Бюджет семьи: доходы и расходы, активы и пассивы.

- Источники дохода в жизни человека.

- Разработка личного финансового плана

Тема 3.2: **Бизнес или найм?**

- Квадрант денежного потока Р. Кийосаки.

- Плюсы и минусы предпринимательства и работы по найму.

- Краткий алгоритм создания бизнеса (пошаговая инструкция).

- Системы налогообложения (плюсы и минусы, примеры расчета).

Тема 3.3.: **Инновации в бизнесе (совместно с предпринимателем)**

- Новые рынки (стратегия «Голубой океан»), тренды мировой и российской экономики.

- Профессии будущего.

Тема 3.4: **Бизнес-идея. Начало**

- Способы генерации бизнес-идей (мозговой штурм, «три комнаты», «7 думающих шляп» и др.).

- Как оценить эффективность бизнес-идеи: внутренние и внешние факторы, влияющие на ее успешность

Тема 3.5: **Бизнес-идея. Презентация**

- Конкурс креативных бизнес-идей, формирование микрокоманд (3-4 человека)

Тема 3.6: **Бизнес-план: структурные компоненты**

- Понятие бизнес-плана и цели его составления.

- Типы бизнес-планов.

- Структура и последовательность его составления.

- Производственный и организационный план.

Тема 3.7: **Анализ рынка и маркетинговый план**

- Какую информацию необходимо собрать перед тем, как открыть свой бизнес.

- Понятие рынка и методы его исследования.

- Стратегия маркетинга 4 P.

- Планирование продукта, цены, каналов сбыта и продвижения.

Тема 3.8: **Деловая игра «Финансовый поток»**

- Методика составления плана продаж для расчета выручки предприятия.

- Смета расходов. Типы расходов.

- Привлечение ресурсов в бизнес.

Тема 3.9: **Рекламная кампания (совместно с предпринимателем)**

- Ключевые компоненты формирования бренда.

- Техники разработки рекламной кампании.

- Партизанский маркетинг.

- Особенности продвижения бизнеса в соц. сетях.

Тема 3.10: **Навык эффективных продаж**

- Суть и этапы продаж.

- Как навык продаж помогает быть успешным в любой жизненной ситуации.

Тема 3.11: **Практическое занятие «Я - предприниматель»**

- Индивидуальная и групповая работа над планами личностного развития и реализации бизнес-идей.

- Подготовка к публичной презентации планов.

- Подведение итогов игрового сюжета, осуществление допуска к защите.
- Итоговая презентация личного плана развития, включающего планирование открытия своего дела
- Персональная или командная презентация планов личностного развития и реализации бизнес-идей в формате публичных выступлений.

**Учебно-тематический план по курсу «Азбука бизнеса»
10 класс**

№	Тема.	Общее количество часов.	Количество уроков нового материала	Практикумы.
1	МОТИВАЦИОННО-ЦЕННОСТНЫЙ КОМПОНЕНТ РАЗВИТИЯ ЛИЧНОСТИ	5	3	2
2	SOFT SKILLS ДЛЯ УСПЕШНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	10	5	5
3	ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРИНЦИПЫ, АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИИ, ОСОБЕННОСТИ	19	6	13
	Итого	34	14	20

Контроль уровня обученности

По итогам реализации программы профориентационного курса ожидается получение следующих количественных и качественных результатов:

- Сохранность контингента участников к концу программы на уровне не ниже 90%;
- Более 85% положительных отзывов от участников профориентационного курса;
- Не менее 10 положительных отзывов в СМИ и репостов в социальных сетях от участников каждой учебной группы;
- Не менее 3-5 жизнеспособных планов развития бизнеса;
- Повышение уровня развития социально-психологических компетенций у участников минимум на 30% по сравнению со стартовыми показателями на основе тестовых материалов и анкет обратной связи;
- Повышения уровня знаний в области финансовой грамотности и бизнес-планирования минимум на 50% от стартовых показателей (тесты).

В качестве критериев для оценки результативности обучения можно назвать следующие:

- Процент сохранения контингента участников к концу программы;
- Количество презентованных планов личностного роста и развития бизнес идей;
- Количество положительных отзывов в СМИ и репостов в социальных сетях;
- Результаты тестов;
- Отзывы участников на основе анкеты обратной связи.

УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Азоева, О.В. Экономика фирмы: Учебник и практикум для бакалавров / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский. - М.: Юрайт, 2012
2. Лазарев Д. Презентация: Лучше один раз увидеть! — М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. — С. 142.
3. Маркетинговые исследования рынка: Учебник / О.А. Лебедева, Н.И. Лыгина. - М.: ИД ФОРУМ: НИЦ Инфра-М, 2013. - 192 с.
4. Маркетинговые исследования: Учебное пособие/А.Г.Зайцев, Е.В.Такмакова - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 88 с
5. Архангельский, Г. Корпоративный тайм-менеджмент: Энциклопедия решений / Г. Архангельский. - М.: Альпина Паблшер, 2015. - 211 с
6. Литвак, Б.Г. Стратегический менеджмент: Учебник / Б.Г. Литвак. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 507 с
7. Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учебник / Под ред. Г.Б. Поляка. - М.: ЮНИТИ, 2016. - 639 с.
9. Сам себе финансист: Как тратить с умом и копить правильно. Тарасова А./ ООО АльпинаПаблш, 2018-180с.
10. Интернет-ресурсы