



**СБОРНИК
МЕТОДИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ И ПРОВЕДЕНИЮ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ИГР ДЛЯ ДЕТЕЙ СТАРШЕГО
И СРЕДНЕГО ВОЗРАСТА**



Методическое пособие «Сборник методических материалов по организации и проведению предпринимательских игр для детей старшего и среднего возраста»

К

Сборник методических материалов по организации и проведению предпринимательских игр для детей старшего и среднего возраста. – У.: 2019. – 40. с.

ISBN

Автор:

Алешина И.И. – заместитель директора по инновационной и научно-методической работе УПОО «Ульяновский техникум экономики и права Центросоюза РФ»

СОДЕРЖАНИЕ

Введение

Тематический план

Оснащение для проведения
предпринимательской игры

Поиск и генерирование
предпринимательских идей

Создание продукта, услуги

Тестирование продукта (услуги) с
помощью экспертов (клиентов)

Упаковка и продвижение продукта
(услуги)

Подготовка презентации проекта с
использованием программы
PowerPoint.

Публичная защита бизнес-идей

Пример презентации ведения
предпринимательской игры

Введение

Комплект заданий отражает опыт внедрения в учебный процесс игрового формата обучения на площадках состязаний для развития и демонстрации предпринимательских компетенций.

Содержание заданий определяется формируемыми компетенциями:

Профессиональные компетенции (ПК):

1. Изыскивать идеи, определять цели и приоритеты предпринимательской деятельности.

2. Осуществлять эффективный маркетинг идей, продуктов, услуг, дела.

3. Развертывать предпринимательскую идею, кооперативное дело «под результат».

4. Применять юридические нормы и процедуры для защиты идей, услуг, продуктов, дела.

5. Обеспечивать эффективность дела, качество услуг, продуктов, сервиса, утилизацию и управление издержками и инновациями.

Ключевые предпринимательские компетенции (КПК):

1. Преодоление трудностей и решение проблем.

2. Логистика, проектное управление «под результат».

4. Открытость, инициативность и предприимчивость.

5. Видение, умение лидировать.

7. Клиентоориентированность и сервисность.

8. Когнитивность, поиск и применение новейшего.

Предпринимательские игры проводятся в форматах коворкинга с профессионалами, предпринимателями, развивающих тренингов, «мозгового штурма», в формате онлайн или оффлайн.

Комплект заданий предназначен для учителей, преподавателей школ, ссузов, вузов, а также детей и молодежи на этапе предпрофессионального становления, освоения профессии, дополнительного и дополнительного профессионального образования.

Тематический план

№п/п	Этапы предпринимательской игры	Количество часов
1.	Поиск и генерирование предпринимательских идей	30 мин.
2.	Создание продукта, услуги	30 мин.
3.	Тестирование продукта (услуги) с помощью экспертов (клиентов)	60 мин.
4.	Упаковка и продвижение продукта (услуги)	45 мин
5.	Подготовка презентации проекта с использование программы PowerPoint	60 мин
6.	Публичная защита бизнес- идей	45 мин.
Всего часов:		6 часов

**Оснащение для проведения
предпринимательской игры:**

1. Ноутбуки для работы команд с выходом в Интернет – 5-6 шт. (в зависимости от количества команд).
2. Мультимедийная доска для проведения тренингов – 1 шт.
 1. Мультимедийный проектор для защиты презентаций (на двух площадках) – 2 шт.
 2. Канцелярские товары.

1-й этап предпринимательской игры
Поиск и генерирование
предпринимательских идей

Цель первого этапа:

- организация профессиональной пробы предпринимательской деятельности по поиску, отбору и оценки бизнес-идей, их генерации в источник создания и развития малого бизнеса и кооперации;
- повышение интереса и мотивации детей и молодежи к занятиям предпринимательской деятельностью.

Формируемые компетенции:

самостоятельный поиск информации с использованием IT- технологий; умение работать в команде, осуществлять эффективные коммуникации и вести деловые переговоры, продвигать идеи для клиента.

Участники:

- дети целевой группы, школьники, студенты, молодые предприниматели. Участники объединяются в команды по 3-4 человека, каждая из которых разрабатывает идеи для сферы малого бизнеса и кооперации;

- независимые эксперты, члены жюри - представители бизнеса, кооперации, оценивают работу команд по заданию 1-го этапа;
- модератор игры учебного заведения (ведущий), помощник модератора;
- студенты-тьюторы, которые сопровождают команды в процессе подготовки и выполнения задания.

Продолжительность 1-го этапа игры: 30 мин.

Подготовка к первому этапу игры:

1. Модератор игры:

- формирует игровые команды;
- проводит инструктаж, определяет последовательность событий и порядок взаимодействия команд, экспертов и тьюторов;
- устанавливает регламент работы;
- объясняет систему оценивания и форму предоставления результатов.
- подготавливает помещение для проведения игры с возможностью выхода командам в Интернет (помещение должно быть достаточно просторным, иметь необходимое количество столов, стульев, средств оргтехники. На столах установлены таблички с названием команд).

2. Команды готовят оформляют свою визитную карточку.

3. Эксперты знакомятся с критериями оценки 1-го этапа, вовлекаются в оценивание.

Задание на 1-й этап предпринимательской игры:

1. Тренинг «Метод фокальных объектов».
Каждой команде предлагается некий предмет, для улучшения, модификации которого нужно придумать как можно больше идей, используя ассоциации.

Выносятся чёрный ящик. Капитаны вытаскивают «объекты улучшений»:

- Сок
- Набор фломастеров
- Кисточка для красок
- Пакет для продуктов
- Стаканчик одноразовый
- Карандаш
- Бутылка воды
- Брелок для ключей

Командам – даётся время для наработки идей по улучшению «объекта» - 5 мин.

По истечении времени команды по 5 наиболее удачных идей зачитывают, возможно

сопровождение рисунком, остальные передают списком в жюри (инвесторам) для оценки.

2. Генерирование собственных идей.

Студенты-волонтеры демонстрируют объекты улучшений (с помощью презентации):

1. Природа Ульяновской области: лес (водится дичь, растут целебные травы, плоды, ягоды, грибы); есть заброшенный лагерь отдыха; целебный, по мнению местных жителей, источник; много водоемов (озера, реки, пруды).
2. Сельскохозяйственные угодья: крестьянско-фермерские хозяйства, кооперативы, личные подсобные хозяйства, где выращивают овощи, фрукты, производят и заготавливают продукты животноводства, обрабатывают землю.
3. Сфера обслуживания: туризм и гостиницы, кафе и рестораны, организация досуга и отдыха, обучения и развития.

Здесь работы всем нам хватит, и земля добром оплатит.

Ну, какие есть идеи? Генерируйте смелее!

Для идей предела нет – вот вам в помощь

интернет.

Нужен коуча совет – заплати, вопросов нет!

А болельщики, как в сказке, вам добудут по подсказке.

Уж пора нам приступить и объекты разделять!

Команды выбирают объект для улучшения. Модератор игры проговаривает задание: в течении 15 мин. путем мозгового штурма (можно использовать технологию 6-ти шляп мышления, см. ниже) команды с помощью Интернета генерируют идеи, отбирают самую удачную, направленную на решение тех или иных проблем в выбранном объекте, которая может перерасти в проект. Остальные идеи на карточках сдаются жюри, где эксперты их оценивают (присваивают цену каждой идеи, исходя из ее креативности, реалистичности и ценности для общества).

Технология 6-ти шляп мышления: лидер (капитан) – белая - только факты, информация, без эмоций; генератор - зелёная - нетрадиционные, креативные подходы; охранник (коммерсант) - чёрная - критика, минусы, опасности; сборщик – жёлтая - плюсы, оптимистический взгляд; пиар-менеджер – красная - эмоции и чувства без логических обоснования; синяя – руководитель обсуждения в команде (тьютор). В командах идёт обсуждение по ролям (по шляпам) под

руководством студента-тьютора и модератора.

3. Команды называют свои лучшие, крупные идеи, которые они будут воплощать на территории – чтобы ознакомить соперников (партнёров) – время на представление идеи 1,5-2 минуты на каждую команду.

4. Эксперты оценивают представление предпринимательских идей командами, добавляют к оценке совокупную стоимость других идей, сформированных по результатам проведения мозгового штурма.

5. Модератор подводит итоги первого этапа предпринимательской игры, озвучивает оценки команд.

ЛИСТ ОЦЕНКИ 1 ЭТАПА ИГРЫ

Поиск и генерирование новых идей

Условия оценки:

1 балл – проявляется условно

2 балла – проявляется слабо

3 балла – проявляется

4 балла – проявляется хорошо

5 баллов – проявляется ярко

Эксперт _____
(ФИО эксперта, члена жюри)

Тренинг «Метод фокальных объектов»								
Критерии оценки	Команда							Личные достижения участников (комментарии)
	1	2	3	4	5	6	7	
Слаженность, организованность командной работы								
Творчество, инициативность								
Оригинальность идей								
Дополнительное количество баллов – зависит от количества идей (1 идея – 1 балл дополнительно)								
Итого:								

Максимальное количество основных баллов – 15. Дополнительные баллы (зависит от количества предлагаемых идей).

Эксперт _____
(ФИО эксперта, члена жюри)

Генерирование идей								
Критерии оценки	Команда							Личные достижения участников (комментарии)
	1	2	3	4	5	6	7	
Креативности и оригинальность идеи								
Поиск и использование информации								
Реалистичность идеи								
Направленность на решение проблем								
Активность членов команды								
Дополнительное количество баллов – оцениваются остальные идеи, предложенные командой, максимальная стоимость 1 идеи 5 т.р. (в зависимости от ее ценности)								
Итого:								

Максимальное количество основных баллов – 25.

Дополнительные баллы (зависит от количества предлагаемых идей, получивших оценку экспертов)

2-й этап предпринимательской игры – **Создание продукта, услуги**

Цель второго этапа:

- организация профессиональной пробы предпринимательской деятельности по развитию и оценке бизнес-идей для создания и развития продукта или услуги, полезного для общества и эффективного для бизнеса и кооперации;
- повышение интереса и мотивации детей и молодежи к занятиям предпринимательской деятельностью.

Формируемые

компетенции:

самостоятельный поиск информации с использованием IT- технологий; умение работать в команде, осуществлять эффективные коммуникации и вести деловые переговоры, продвигать идеи для клиента.

Участники:

- дети целевой группы, школьники, студенты, молодые предприниматели. Участники работают в командах по 3-4 человека, развивают выбранную идею для сферы малого бизнеса и кооперации;

- независимые эксперты, члены жюри - представители бизнеса, кооперации, оценивают работу команд по заданию 2-го этапа;
- модератор игры учебного заведения (ведущий), помощник модератора;
- студенты-тьюторы, которые сопровождают команды в процессе подготовки и выполнения задания.

Продолжительность 2-го этапа игры: 30 мин.

Подготовка ко второму этапу игры:

1. Модератор игры:

- проводит инструктаж, определяет последовательность событий и порядок взаимодействия команд, экспертов и тьюторов;
- устанавливает регламент работы;
- объясняет систему оценивания и форму предоставления результатов.

2. Эксперты знакомятся с критериями оценки 2-го этапа, вовлекаются в оценивание.

Задание на 2-й этап предпринимательской игры:

1. Для развития вашей идеи, необходимо ответить на ряд вопросы. Используйте для этого

ресурсы Интернета, матрицу Линканвас, а также собственную эрудицию и мнения экспертов (предпринимателей, кооператоров):

- Какую проблему решает ваша предпринимательская идея в обществе?
- Какие вы можете предложить продукты или услуги в рамках своей идеи и тех проблем, которые она решает?
- Для кого она предназначена? Кто может быть потребителем продукта(ов) или услуг(и)?
- Каковы главные конкуренты в этой области, в чем их преимущество?
- В чем может быть ваше преимущество и оригинальность?
- Какие ресурсы вам понадобятся для реализации идеи?
- Определите свою модель получения дохода (как он будет формироваться?)

Работа на данном этапе проводится на основе заполнения матрицы Линканвас (см. ниже) в течение 20 мин. При этом капитан команды имеет право обращаться за помощью экспертов, но не более трех раз.

2. После завершения работы начинается процесс представления результатов, отраженных в матрице (на отдельных листах флипчарта с использованием цветных стикеров, маркеров). Эксперты самостоятельно подходят к каждой

команде. Капитан с помощниками рассказывают свое видение развитие идеи в соответствии с матрицей Линканвас.

Время на каждую команду – 90 сек.

3. Эксперты задают вопросы, оценивают работу команды в оценочных листах.

4. Модератор собирает оценочные листы, подводит итоги второго этапа предпринимательской игры, озвучивает оценки команд.

МАТРИЦА ЛИНКАНВАС

Проблема (3 главные проблемы):	Продукты (услуги) ↓	Конкуренты: ↓	Для кого предназначена (основные группы покупателей): →
	Уникальность идеи (главные преимущества): ↔	Преимущества конкурентов	
Виды затрат: →	Модель получения дохода: ↓		

ЛИСТ ОЦЕНКИ 2 ЭТАПА ИГРЫ

Создание продукта или услуги

Условия оценки:

1 балл – проявляется условно
2 балла – проявляется слабо

3 балла – проявляется
4 балла – проявляется хорошо
5 баллов – проявляется ярко

Эксперт

(ФИО эксперта, члена жюри)

Матрица «Линканвас»								
Критерии оценки	Команда							Личные достижения участников (комментарии)
	1	2	3	4	5	6	7	
Полнота раскрытия идеи, ее содержания								
Обоснованность информации								
Логичность развертывания идеи								
Наличие фишки (особенности)								
Реалистичность представленной идеи								
Итого:								

Максимальное количество основных баллов – 25.

3-й этап предпринимательской игры - Тестирование продукта (услуги) с помощью экспертов (клиентов)

Цель третьего этапа:

- провести тестирование своей бизнес-идеи с помощью холодного клиента, отобрать лучшие преимущества бизнес-идеи, скорректировать продуктовую линейку.

Формируемые компетенции:

самостоятельный поиск информации с использованием IT- технологий; умение работать в команде, осуществлять эффективные коммуникации и вести деловые переговоры, продвигать идеи для клиента, управлять идеей под результат.

Участники:

- дети целевой группы, школьники, студенты, молодые предприниматели. Участники продолжают работать в командах по 3-4 человека;

- независимые эксперты, члены жюри - представители бизнеса, кооперации, оценивают работу команд по заданию 3-го этапа;

- модератор игры учебного заведения (ведущий), помощник модератора;

- студенты-тьюторы, которые сопровождают команды в процессе подготовки и выполнения задания.

Продолжительность 3-го этапа игры: 60 мин.

Подготовка к третьему этапу игры:

1. Модератор игры:

- проводит инструктаж, определяет последовательность событий и порядок взаимодействия команд, экспертов и тьюторов;
- устанавливает регламент работы;
- объясняет систему оценивания и форму предоставления результатов.

2. Эксперты знакомятся с критериями оценки 3-го этапа, вовлекаются в оценивание.

Задание на 3-й этап предпринимательской игры:

1. Разработайте клиентскую анкету на 5-6 вопросов максимально отвечающим целям и задачам исследования. Время на разработку анкеты 20 мин.

2. Проведите предварительное тестирование анкеты («пилотаж») на реальное соответствие целям исследования с привлечением экспертов.

Внесите необходимые корректировки в анкету (5 мин.).

3. Проведите полевые работы – опрос окружающей группы людей методом личного интервью не менее чем с 5 потенциальными клиентами в целях выявления, уточнения их потребностей на предлагаемые вами услуги, сервисы, продукты и готовность оплачивать эти предложения. Время на опросы – 20 мин.

4. Обработайте, проанализируйте полученные результаты. Подготовьте выводы с учетом выявленных рисков и опасений клиентов (10 мин).

5. Представьте свои выводы и суждения по результатам тестирования бизнес-идеи с помощью клиентов. На каждую команду – 60 сек.

Эксперты, преподаватели, студенты выступают в роли холодного клиента, участвуют в опросе. Члены жюри наблюдают за опросом, оценивают его организацию и проведение, выставляют оценки в оценочных листах.

Модератор собирает оценочные листы, подводит итоги третьего этапа предпринимательской игры, озвучивает оценки команд.

4-й этап предпринимательской игры – Упаковка и продвижение продукта (услуги)

Цель четвертого этапа:

- используя лучший опыт профессионала в области продаж, создать эффективный инструментарий продвижения бизнес-идеи для формирования спроса на услуги, сервисы, продукты, которые предлагаются клиентам.

Формируемые	компетенции:
самостоятельный поиск информации с использованием IT- технологий; умение работать в команде, осуществлять эффективные коммуникации и вести деловые переговоры, продвигать идеи для клиента.	

Участники:

- дети целевой группы, школьники, студенты, молодые предприниматели. Участники продолжают работать в командах по 3-4 человека;

- независимые эксперты, члены жюри - представители бизнеса, кооперации, оценивают работу команд по заданию 3-го этапа;

- модератор игры учебного заведения (ведущий), помощник модератора;

- студенты-тьюторы, которые сопровождают команды в процессе подготовки и выполнения задания.

Продолжительность 4-го этапа игры: 45 мин.

Подготовка к четвертому этапу игры:

1. Модератор игры:

- проводит инструктаж, определяет последовательность событий и порядок взаимодействия команд, экспертов и тьюторов;
- устанавливает регламент работы;
- объясняет систему оценивания и форму предоставления результатов.

2. Эксперты знакомятся с критериями оценки 4-го этапа, вовлекаются в оценивание.

ДЕВИЗ: Продаётся! А отчего не все покупается!

Задание на 4-й этап предпринимательской игры:

Главная задача заключается в том, чтобы представить образец креативной упаковки своего продукта с использованием рекламного слогана, элементов дизайна привлекательных для клиента, на выставку рекламной мастерской.

1. Для одной целевой группы

потенциальных потребителей своего продукта разработать рекламный слоган с целью привлечения внимания покупателей товару или услуге, применяя соответствующие мотивы (мотив экономии, мотив здоровья, мотив гарантии и надежности, мотив удобств и дополнительных преимуществ, мотив значимости, мотив любви);

2. Разработать креативный эскиз вторичной упаковки товаров, который качественно дополнит товар (услугу), привлечет новых пользователей после покупки и выполнит функцию нового канала коммуникации;

3. Создать образец креативной упаковки своего продукта для выставки, определите ее затратность.

Максимальное время на создание креативной упаковки своего продукта – 30 мин.

Члены жюри посещают выставку рекламной мастерской последовательно от одной команды к другой: оценивают слоган в соответствии с мотивами целевой группы потребителей, формат и привлекательность дизайна и упаковки, предложенные каждой команды; задают вопросы, оценивают.

Модератор собирает оценочные листы, подводит итоги третьего этапа предпринимательской игры, озвучивает оценки команд.

Команда, получившая максимальную оценку, представляет свой дизайн и упаковку (1 мин.).

ЛИСТ ОЦЕНКИ 4 ЭТАПА ИГРЫ

Упаковка и продвижение продукта (услуги)

Условия оценки:

1 балл – проявляется условно

2 балла – проявляется слабо

3 балла – проявляется

4 балла – проявляется хорошо

5 баллов – проявляется ярко

Эксперт _____
(ФИО эксперта, члена жюри)

Упаковка и продвижение продукта (услуги)								
Критерии оценки	Команда							Личные достижения участников (комментарии)
	1	2	3	4	5	6	7	
Соответствие товару (услуге)								
Актуальность и доказательность								
Увлекательность								
Практичность								
Уровень дизайна, его креативность								
Итого:								

Максимальное количество основных баллов – 25.

**5-6-й этапы предпринимательской игры –
Подготовка презентации проекта с
использованием программы PowerPoint.
Публичная защита бизнес-идей**

Цель заключительного этапа:

- используя полученный опыт работы над развитием бизнес-идеи в рамках предпринимательской игры, подготовьте презентацию своего проекта, отразите в презентации содержание бизнес-идеи и эффективный инструментарий ее продвижения.

Формируемые компетенции: формирование презентации с использованием IT- технологий; умение работать в команде, продвигать идеи для клиента.

Участники:

- дети целевой группы, школьники, студенты, молодые предприниматели. Участники работают в командах по 3-4 человека;
- независимые эксперты, члены жюри - представители бизнеса, кооперации, оценивают работу команд;
- модератор игры учебного заведения (ведущий), помощник модератора;

- студенты-тьюторы, которые сопровождают команды в процессе подготовки и выполнения задания.

Продолжительность 5-го этапа игры: 60 мин.

Продолжительность 6-го этапа игры: 45 мин

Подготовка к пятому этапу игры:

1. Модератор игры:

- проводит инструктаж, определяет последовательность событий и порядок взаимодействия команд, экспертов и тьюторов;
- устанавливает регламент работы;
- объясняет систему оценивания и форму предоставления результатов.

2. Эксперты знакомятся с критериями оценки 5-го этапа, вовлекаются в оценивание.

Задание на 5-й этап предпринимательской игры:

Представьте презентацию своего бизнес-проект (идеи) для клиентов и инвесторов в формате «3Д»:

1. Электронная версия - Microsoft Office Power Point (не более 10 слайдов).

2. Опытный образец продукта/услуги (рисунок, фото, прайс-листы) в оригинальной фирменной упаковке.

3. Бизнес-модель проекта в логике матрицы

Линканвас.

Капитан команды распределяет функции между членами команды по представлению и защите своего бизнес-проекта (идеи) экспертам, организует работу на своей площадке, поддерживает эффективные коммуникации с экспертами и клиентами, обеспечивает управление «под результат». Время на подготовку команд – 60 мин.

Члены жюри выступают в роле инвесторов и клиентов – посещают все площадки, знакомятся с презентацией бизнес-проекта в формате «3Д», задают вопросы, выступают в роли консультантов. Время на посещение площадок 10 мин.

Задание на 6-й этап предпринимательской игры:

Публичная защита бизнес-идей командами на площадках. Команды и эксперты делятся на две площадки. Площадки оснащены мультимедийным оборудованием для показа электронной презентации.

Время на защиту бизнес-идей командами – 3-5 мин. на команду (в зависимости от количества команд). Время на вопросы экспертов и ответы – 3 мин. на команду.

Эксперты оценивают работу команды при защите бизнес-идеи и ответе на вопросы, заносят

результаты в листы оценки.

Подведение итогов жюри и выбор команды – победителя – 5 мин.

Все презентации бизнес-идей, представленные на защите командами, размещаются на сайте техникума и в социальных сетях.

ЛИСТ ОЦЕНКИ 6 ЭТАПА ИГРЫ

Публичная презентация бизнес-идеи

Условия оценки:

1 балл – проявляется условно
2 балла – проявляется слабо

3 балла – проявляется
4 балла – проявляется хорошо
5 баллов – проявляется ярко

Эксперт _____
(ФИО эксперта, члена жюри)

Упаковка и продвижение продукта (услуги)								
Критерии оценки	Команда							Личные достижения участников (комментарии)
	1	2	3	4	5	6	7	
Реалистичность, оригинальность, привлекательность бизнес – идеи, представленная в электронной версии								
Оригинальность фирменной упаковки опытного образца продукта (услуги) – рисунок, фото, прайс-листы								
Видение и экономическая обоснованность бизнес – идеи								
Эффективность работы в команде								
Точность, обоснованность ответов на вопросы								
Итого:								

Максимальное количество основных баллов – 25.



ПЕРВЫЕ ОБЛАСТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ИГРЫ

«МОЙ ПЕРВЫЙ БИЗНЕС-ПРОЕКТ»

15 МАРТА 2019г.

УПОО «Ульяновский техникум экономики и права
Центросоюза РФ»

предпринимательские компетенции

ПРЕОДОЛЕНИЕ
ТРУДНОСТЕЙ И
РЕШЕНИЕ
ПРОБЛЕМ

ЛОГИСТИКА
ПРОЕКТНОЕ
УПРАВЛЕНИЕ
ПОД
РЕЗУЛЬТАТ

ЗДОРОВЬЕ
БЕЗОПАСНОСТЬ
РАБОТО-
СПОСОБНОСТЬ

ОТКРЫТОСТЬ
ИНИЦИАТИВ-
НОСТЬ
ПРЕДПРИ-
ИМЧИВОСТЬ

NAT
FINA
2019

2019 г.

«П Р И М Е Н Я Й!»

- ✓ образование
- ✓ компетенции
- ✓ потенциал
- ✓ Карьерные перспективы

«П Р О К А Ч А Л?»



ВИДЕНИЕ
УМЕНИЕ
ЛИДИРОВАТЬ

ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

КЛИЕНТО-
ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ
СЕРВИСНОСТЬ

КОГНИТИВНОСТЬ
КОММУНИКАбельность



ПРОГРАММА КЛЮЧЕВЫХ СОСТЯЗАНИЙ ПРЕДПРИНИМА- ТЕЛЬСКИХ ИГР

1 ЭТАП

- Открытие -11.00
- Создание команд и их представление
- Состязание 1. Тренинг фокальных объектов
- Состязание 2. Выбор бизнес-идей и их развитие
- Подведение итогов по первому этапу
- Кофе-брейк – 12.45-13.15

2 ЭТАП

- Тестирование бизнес-идеи с помощью клиентов
- Состязание 3. Улучшение бизнес-идеи
- Работа с презентацией в формате PowerPoint
- Состязание 4. Защита бизнес-идей
- Танцевальный батл
- Церемония благодарностей

Правила взаимодействия



Приветствуется

- Активность и демонстрация достижений
- Слаженная командная работа и командный результат
- Работа на улучшение и качество
- Самостоятельность и ответственность
- Доброжелательность и бесконфликтность
- Сотрудничество и взаимопомощь

Не допускается

- Насилие, грубость и бестактность
- Нецензурная речь, окрики и оскорбления
- Безделье, равнодушие и пассивность
- Вредные привычки
- Насмешки
- Отсутствие результата
- Противопоставление себя команде



1 этап

Создание команды



Придумайте название команды и ее девиз, связанные с бизнесом, предпринимательством, капиталом и т.п.

Выберите капитана своей команды

Время на подготовку – 5 мин.

Время на представление команды – 1 мин. на команду



1 этап

Состязание 1



ТРЕНИНГ МЕТОД ФОКАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ



Каждой команде предлагается некий предмет, для улучшения, модификации которого нужно придумать как можно больше идей, используя ассоциации.

Капитаны выбирают предмет из черного ящика

Время на подготовку – 10 мин.

Время на представление идей – 2 мин. на команду

1 этап

Состязание 2. ВЫБОР БИЗНЕС-ИДЕИ И ЕЕ РАЗВИТИЕ



1. Из банка готовых идей выберите 5 вариантов.
Проведите мозговой штурм и оставьте одну идею,
наиболее интересную и реалистичную для вас
Время на мозговой штурм 5 мин.

2. Раскройте свою идею с помощью матрицы
развития идей, представьте результаты на листе
флипчарта

Время на работу с матрицей – 20 мин.

Время на презентацию – 2 мин. на команду

КОФЕ-БРЕЙК 12.45 -13.15



Отдыхаем, вдохновляемся,
общаемся!!!



2 этап

Состязание 3. УЛУЧШЕНИЕ БИЗНЕС-ИДЕИ С ПОМОЩЬЮ КЛИЕНТА



Предпринимательские
игры

1. Задайте три вопроса клиенту так, чтобы он в своем ответе дал подсказку, как улучшить идею
Время на формулирование вопросов – 10 мин.
2. Интервью с экспертом-клиентом (1 эксперт-1 команда)
Время на интервью – 5 мин.
3. Улучшение бизнес-идеи после интервью с клиентом
Время на улучшение идеи – 10 мин.
4. Представление улучшений
Время – 1 мин. на команду

2 этап

Состязание 4. ПРЕЗЕНТАЦИЯ БИЗНЕС-ИДЕИ



Предпринимательские
игры

1. Работа над презентацией (3-4 слайда): название бизнес-идеи, продукты, услуги, клиенты, фишка, рекламный слоган, призыв
Время на создание презентации – 20 мин.
2. Публичная презентация бизнес-идеи
Время на презентации на 1 команду – 2 мин.
3. Вопросы от участников и экспертов
Время на вопросы – 10 мин.



