

Областное государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

**«КОСТРОМСКОЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»**

Голева В.Л.

*Методическая разработка учебного занятия по дисциплине «Экономика организации*

**на тему: «Бизнес-планирование в системе рыночных отношений»**

*для студентов третьих-четвертых курсов*

# Кострома

# 2015

Голева В.Л. ***Методическая разработка учебного занятия по дисциплине «Экономика организации» по теме: «Бизнес-планирование в системе рыночных отношений» для студентов третьих-четвертых курсов***  **–** РИК ОГБПОУ «Костромской политехнический колледж», 2015. – 31 с.

**Методическая разработка учебного занятия представляет индивидуальный методический вариант изучения темы «Бизнес-планирование в системе рыночных отношений» и включает в себя введение, обоснование использования различных методов, приемов и форм работы, технологическую карту учебного занятия, материалы для преподавателя, список литературы и приложения.**

**Данная разработка может быть рекомендована преподавателям, реализующим компетентностный и личностно-ориентированный подходы в обучении.**

Рецензент: Магнитский А.М., к.э.н., доцент КГТУ

**© Голева В.Л. 2015**

**© ОГБПОУ «Костромской политехнический**

**колледж», 2015**

|  |
| --- |
| Гарнитура шрифта «Times New Roman Cyr» 12 п.  Кол-во листов 31/8. Кол-во авт. листов 1,1  РИК КПК  Файл «Документы\2014\Методички\ Методическая разработка. «Бизнес планирование в системе рыночных отношений». Голева В.Л. |

СОДЕРЖАНИЕ

[ВВЕДЕНИЕ 4](#_Toc404607638)

[ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ, ПРИЕМОВ И ФОРМ РАБОТЫ 7](#_Toc404607641)

[I. Организационный этап 9](#_Toc404607642)

[II. Этап актуализации знаний и способов действия 9](#_Toc404607643)

[III. Этап формирования новых знаний и способов действия через моделирующее упражнение 10](#_Toc404607644)

[IV. Применение. Включение нового знания в систему знаний и повторение 11](#_Toc404607645)

[V. Аналитико – рефлексивный этап 11](#_Toc404607646)

[ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ 12](#_Toc404607647)

[ЭТАПЫ УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ 14](#_Toc404607648)

[I. Организационный этап 14](#_Toc404607649)

[II. Этап актуализации знаний и способов действия 15](#_Toc404607650)

[III. Этап формирования новых знаний и способов действия через моделирующее упражнение 15](#_Toc404607651)

[IV. Применение. Включение нового знания в систему знаний и повторение 17](#_Toc404607652)

[V. Аналитико – рефлексивный 18](#_Toc404607653)

[СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ 20](#_Toc404607654)

[ПРИЛОЖЕНИЯ 21](#_Toc404607655)

[Приложение № 1. 22](#_Toc404607656)

[Приложение № 2. 23](#_Toc404607657)

[Приложение № 3. 24](#_Toc404607658)

[Приложение № 4. 25](#_Toc404607659)

[Приложение № 5. 26](#_Toc404607660)

[Приложение № 6. 28](#_Toc404607662)

[Приложение № 7. 29](#_Toc404607664)

Приложение № 8……………………………………………………………………………………........30

Приложение №9…………………………………………………………………………………31

# ВВЕДЕНИЕ

Когда вы слышите что-то, вы это забываете,

Когда вы видите что-то, вы это запоминаете,

Но до тех пор, пока вы не сделаете что-нибудь сами, вы этого не поймете.

# Методическая разработка учебного занятия представляет индивидуальный методический вариант изучения темы. Выбор форм работы, методов и приемов зависит от опыта и профессиональных возможностей преподавателя, уровня обученности группы, возрастных и индивидуальных особенностей обучающихся, темпа работы группы. Использование в педагогической деятельности различных образовательных технологий позволяет преподавателям повысить мотивацию обучающихся, профессионально-практическую направленность занятий, а следовательно, добиваться более гарантированных запланированных результатов в своей профессионально-педагогической деятельности.

# В процессе проектирования учебного занятия планируется освоение студентами следующих знаний и умений:

**знания:**

* структура бизнес-плана, особенности его составления;
* требования к составлению разделов «Виды товаров», «План маркетинга»;
* основные понятия раздела бизнес-плана «Рынки сбыта»;

**умения:**

* организовывать собственную деятельность;
* оценивать чужие выступления с точки зрения использования маркетинговых приемов;
* анализировать результаты расчетов с точки зрения правильности и экономической эффективности;
* использовать рациональные решения для выполнения поставленных задач;
* извлекать необходимую информацию из различных источников: учебников, справочной литературы, в том числе представленных в электронном виде;
* создавать устные и письменные высказывания для презентации своей работы;
* применять в практике речевого общения основные понятия из теории бизнес-планирования и пройденные ранее экономические категории;
* соблюдать правила заполнения отчетных документов;

Также обучающиеся должны учится **использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни** для:

* развития интеллектуальных и творческих способностей, навыков самостоятельной деятельности;
* самореализации, самовыражения в различных областях деятельности;
* совершенствования способности к самооценке;
* совершенствования коммуникативных способностей;
* развития готовности к взаимодействию, межличностному общению, сотрудничеству;
* самообразованию.

В связи с практической ориентированностью современного образования основным результатом деятельности обучаемых должна стать не система знаний, умений и навыков сама по себе, а набор ключевых компетентностей. В процессе учебного занятия преподаватель целенаправленно на каждом из этапов учебного занятия осуществляет работу по формированию общих компетенций. На данном учебном занятии происходит формирование следующих компетенций:

|  |  |
| --- | --- |
| **ОК 2** | **Организовывать собственную деятельность, определять методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество** |
| Работа по формированию | * самостоятельное создание микрогрупп для работы * выбор лидера в микрогруппах * создание собственного плана занятия * самоанализ деятельности |
| **ОК 3** | **Решать проблемы, оценивать риски и принимать решения в нестандартных ситуациях** |
| Работа по формированию | * поиск решения проблемных вопросов и задач в ходе моделирующего упражнения * распределение обязанностей и функций среди участников минигрупп * выполнение задания в группах * оценка выбора точки зрения в группе * экспертная оценка решения выполненного задания |
| **ОК 4** | **Осуществлять поиск, анализ и оценку информации, необходимой для постановки и решения профессиональных задач, профессионального и личностного роста** |
| Работа по формированию | * работа со справочным материалом * выполнение заданий в группах * работа по применению теоретических сведений по дисциплине к решению практической задачи |
| **ОК 5** | **Использовать информационно-комуникационные технологии для совершенствования профессиональной деятельности** |
| Работа по формированию | * работа с компьютерной презентацией |
| **ОК 6** | **Работать в коллективе и команде, обеспечивать ее сплочение, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями** |
| Работа по формированию | * работа в микрогруппах * выбор лидера в микрогруппе * выбор оптимального варианта решения поставленного задания в микрогруппе * самооценка и оценка коллег в микрогруппе * перекрестная оценка между минигруппами |
| **ОК 7** | **Ставить цели, мотивировать деятельность подчиненных, организовывать и контролировать их работу с принятием на себя ответственности за результат выполнения работы** |
| Работа по формированию | * постановка целей учебного занятия * формулировка мотивов изучения данной темы, раздела * консультирование в микрогруппе * выступление лидеров микрогрупп |
| **ОК 8** | **Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации** |
| Работа по формированию | * выбор деятельности в микрогруппе * выбор задания для работы микрогруппы * выбор при выполнении домашнего задания по теме |
| **ОК 9** | **Быть готовым к смене технологий в профессиональной деятельности** |
| Работа по формированию | * смена форм работы на учебном занятии * самостоятельный выбор формы работы |

# ОБОСНОВАНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ, ПРИЕМОВ И ФОРМ РАБОТЫ

Задача педагога - развивать у студентов способность к системному мышлению, к самостоятельным действиям в условиях неопределенности, готовность к приобретению новых знаний, стремление к самопознанию, самооценке, саморазвитию. Для ее решения необходимо применять современные, активные формы преподавания.

Для проведения данного занятия предлагается использование личностно- ориентированной технологии, так как она предусматривает приоритет субъект-субъектного обучения, диагностику личностного роста, ситуационное проектирование, игровое моделирование, включение учебных задач в контекст жизненных проблем, предусматривающих развитие личности в реальном, социокультурном и образовательном пространстве.

В ходе урока студенты знакомятся с базовыми понятиями по бизнес-планированию, осваивают компетенции по организации собственной деятельности (создание развивающей игрушки), принятию решений в стандартных и нестандартных ситуациях, взятию на себя ответственности за работу членов команды в процессе моделирующего упражнения. Занятие проходит на уровне анализа, т.е. происходит формирование способности устанавливать логическую связь между моделью и реальностью. При этом педагог выстраивает отношения сотрудничества, обучая студентов собственной деятельности по овладению нового материала. Для этого предлагается самостоятельная работа в группах, презентация этой работы и перекрестная оценка деятельности.

Занятие строится на принципах:

- самоорганизации ( работа с раздаточным материалом);

- самодеятельности ( выбор собственного варианта модели игрушки и комплектующих для ее изготовления);

- развития личности ( овладение новыми знаниями, новыми способами действия);

-формирования коллективизма, т.е. построение межличностных отношений на содержательной основе ( работа в минигруппах);

-принцип ролевого участия, т.е. студент наделяется определенной ролью на короткий срок

( роль менеджера, роль рекламного агента, роль бухгалтера и др.);

-принцип ответственности реализуется в том, что учет работы ведут сами студенты через самооценку и перекрестную оценку;

-принцип психологического обеспечения, т.е. создания мотивации на обучение (актуальность составления бизнес – плана) и положительное эмоциональное отношение к каждому студенту.

Остановлюсь на сущности и возможности применения в практике преподавания экономики игрового моделирования , так как именно этот вид познавательной деятельности взят за основу занятия «Бизнес- планирование в системе рыночных отношений».

Моделирующее упражнение – это опыт обучения, позволяющий учащимся принять участие в деятельности, упрощенно представляющей собой процессы, происходящие в реальном мире и в реальном обществе. Моделирующее упражнение отличается от других игр, которые зачастую предполагают некое соревнование в погоне за правильным ответом.

Моделирующие упражнения отличаются от обучающих игр тем, что они преследуют совершенно иную цель: обеспечить понимание студентами некоторых важных процессов за счет возможности реально в них поучаствовать. На данном занятии студентам предлагается создать модель фирмы по изготовлению развивающей игрушки для детей. При этом они играют роли реальных персонажей: менеджера, экономиста, рекламного агента, рабочего. Перед участниками ставится конкретная цель, к которой они должны стремиться: получения максимальной прибыли среди конкурентов (участников других мини-групп). Для выполнения ролей участникам предоставляются те или иные ресурсы, и им приходится принимать решения о том, как эти ресурсы использовать (Приложение №1). Чтобы моделирующее упражнение было эффективным и реалистичным, участники должны придерживаться определенных правил. В нашем случае все ресурсы имеют цену и при их комплектации необходимо следить, чтобы себестоимость не превысила цену готового изделия. Наконец, моделирующие упражнения включают в себя элементы, такие как обсуждение и разбор, которые помогают студентам сосредоточить свое внимание на наиболее важном содержании урока. На занятии «Бизнес- планирование в системе рыночных отношений» студентам рекомендовано подготовить презентацию своей игрушки с элементами рекламы, предварительно произведя расчеты себестоимости, цены и прибыли.

Моделирующие упражнения – это комплексный вид познавательной деятельности. Успех зависит от того, насколько грамотно построено упражнение, от отношения педагога и его готовности помочь группе разыграть свои роли и понять смысл игры.

Большинство исследований показывает, что моделирующие упражнения практически так же эффективны, как и традиционные способы обучения. При этом в некоторых случаях они позволяют обучить тем или иным понятиям даже лучше, чем традиционные методы. Например, моделирующие упражнения более эффективно обеспечивают запоминание материала, поскольку новое знание дается через непосредственный опыт.

Основным достоинством моделирующих упражнений является то, что они способны вызвать изменения внутренней установки студента. Исследования свидетельствуют, что моделирующие упражнения способствуют формированию позитивного отношения к изучаемому предмету и его целям. Даже случайному наблюдателю ясно, что моделирующие упражнения обеспечивают активную вовлеченность студентов в процесс обучения.

Хорошо разработанные моделирующие упражнения дают возможность приобретать практические навыки принятия решений по важным проблемам. Они помогают приобрести большую уверенность в собственной способности принимать решения. В нашем случае, в упражнении, моделирующем бизнес, студентам приходится решать, какую цену назначить за свой продукт. Они могут экспериментировать при принятии решений и наблюдать за последствиями своих экспериментов при минимальном риске.

Моделирующие упражнения отличает от традиционных методов обучения близость к реальной жизни. Моделирующие упражнения, в отличие от лекций, требующих осознания и запоминания, создают условия для личного участия в поиске ответов на реальные вопросы и решении реальных проблем. Моделирующие упражнения предназначены для знакомства студентов с теоретической моделью реальной жизни – например, с работой закона спроса.

Наконец, еще один аргумент в пользу моделирующих упражнений заключается в том, что они дают преподавателю новый инструмент, отличающийся от традиционных методов обучения. Моделирующие упражнения позволяют студентам и преподавателю сменить темп работы, что само по себе ведет к повышению мотивации.

Но, как и любая другая методика обучения, моделирующие упражнения имеют ряд недостатков. Во-первых, чтобы его можно было проделать в аудитории, моделирующее упражнение вынуждено упрощать реальные процессы, что может стать источником искажения экономических знаний. При выборе данной формы работы важно помнить, что задание должно быть достаточно простым для реализации, но в то же время достаточно близким к реальности, отражать реальные процессы адекватно и, в силу этого, давать ценный обучающий опыт.

Во-вторых, моделирующие упражнения требуют от преподавателя более тщательной подготовки, чем традиционные уроки. Уроки, базирующиеся на учебнике, требуют меньше времени на планирование и подготовку. Однако маловероятно, что педагоги будут использовать моделирующие упражнения ежедневно. Часто моделирующее упражнение – это «кульминация обучения», опыт, предоставляемый лишь в некоторые ключевые моменты курса.

Еще одно существенное ограничение при использовании моделирующих упражнений – это стиль, характерный для конкретного преподавателя. Выше уже упоминалось, что моделирующие упражнения часто требуют от преподавателя отступления на второй план – из находящегося в центре внимания «гуру» он превращается в скромного помощника, проводника, наблюдателя.

В-четвертых, данная форма требует достаточно много времени для ее проведения. Однако, если преподаватель стремиться закрепить материал или углубить его понимание, повысив мотивацию студентов, то выигрыш от использования моделирующего упражнения может окупить все то дополнительное время, которое необходимо потратить для его проведения.

## I. Организационный этап

На предыдущем занятии студенты писали проверочную работу по теме «Прибыль и рентабельность». Задания в работе были нескольких вариантов, они дифференцировались, и каждый студент мог сделать выбор задания по своим силам, что является одним из условий проверки знаний, умений, навыков и способов действий в личностно ориентированной технологии. Оценки воспроизводятся вслух для осознания студентами своих успехов или неудач. Во втором случае каждый, не усвоивший материал, должен понимать, что имеет возможность индивидуальной консультативной помощи и исправления неудовлетворительной оценки.

На организационном этапе необходимо создать условия для возникновения внутренней мотивации включения в учебный процесс. С этой целью студентам дается справка о связи данного занятия с их курсовой работой. Обучающимся также предлагается сформулировать возможный план изучения вышеназванного раздела, что поможет им включиться в предстоящую работу и понять, чем предстоит заниматься ближайшие занятия.

## II. Этап актуализации знаний и способов действия

Данное занятие является вторым в разделе «Бизнес-планирование деятельности организации», предполагается, что на нем обучающиеся вспомнят основные сведения о бизнес-плане и применят данные знания в новой для себя ситуации.

Введение большей части материала на занятии происходит посредством использования моделирующего упражнения. Выше дано обоснование положительного эффекта использования на уроках экономики этого инструмента обучения.

При активном использовании моделирующего упражнения достигаются общие цели образования, легче формируются компетенции в области коммуникации: умение собирать факты, их сопоставлять, организовывать собственную деятельность, выражать свои мысли, логически рассуждать, производить необходимые расчеты, открывать что-то новое, делать выбор и принимать решения.

На данном занятии работа по моделированию предприятия, производящего развивающую игрушку построена следующим образом:

- студенты самостоятельно формируют минигруппы;

- знакомятся с прайс-листом исходных материалов для изготовления игрушки;

-используя прием «мозгового штурма», создают проект будущей игрушки;

- формируют базу необходимых и достаточных материалов для ее изготовления с учетом ограничения по цене игрушки;

- распределяют между собой роли;

- выполняют макет игрушки;

- осуществляют расчеты себестоимости, прибыли и выручки;

- выступают с рекламной презентацией.

На этом занятии такая форма работы является оптимальной, так как она способствует:

* повышению индивидуальной активности;
* интерактивности обучения;
* повышению мотивации обучения;
* реализации личностно-ориентированного подхода к обучению.

В ходе работы студенты вспоминают основное по теме занятия: что такое себестоимость, цена, прибыль, выручка и другое. Для ускорения этого процесса к доске вызывается студент и составляет блок-схему взаимосвязи вышеперечисленных экономических категорий. Наглядность достигается за счет заранее подготовленных табличек с соответствующими понятиями.

Пример товара для моделирования – развивающая игрушка – отражает жизненные ценности, он противопоставлен компьютерным играм, оторванным от непосредственного взаимодействия ребенка с родителями, друзьями.

## 

## III. Этап формирования новых знаний и способов действия через моделирующее упражнение

Новым материалом на данном занятии является теория формирования разделов бизнес-плана, в частности «Виды товара», «Рынки сбыта», «Маркетинг». Наряду с этим предстоит углубить знания по взаимозависимости экономических категорий: себестоимость, прибыль, цена.

Особое внимание уделяется вопросу нахождения безубыточного количества продукции.

На этом этапе студенты работают с раздаточным материалом, в котором дается:

- план описания товара-игрушки; (Приложение №3)

- основные рабочие термины по сегментированию рынка (размер рынка, емкость рынка, доля рынка); (Приложение №5)

- компоненты психологического подхода разработки разделов бизнес-плана (Ид, Эго, Суперэго);

- виды планов маркетинга ( конверсионный, развивающий, демаркетинг, ремаркетинг и др.); (Приложение №6)

- методы ценообразования (полных затрат, предельных затрат, прямых затрат и др.)(Приложение №8)

- стратегии ценообразования( высоких цен, льготных цен, гибких цен, неокругленных цен и др.)(Приложение №9)

Пользуясь этим справочно-методическим материалом, студенты самостоятельно формулируют выступление – презентацию своей игрушки, реализуя смысл личностно- ориентированного подхода «от действия к знанию».

Далее необходимо организовать усвоение обучающимися нового способа действий при решении данного класса задач с их проговариванием во внешней речи.

Студенты соотносят самостоятельно сформулированные выступления с выступлениями других мини-групп.

Групповая работа помогает решить следующие проблемы и задачи занятия:

* ограниченность во времени при большом объеме закрепляемого материала;
* возможность обсуждения поставленных целей в рабочей группе;
* возможность дать студентам проявить себя, поверить в свои силы;
* возможность прослушивания и оценивания ответов других участников рабочих групп;
* возможность реализации ряда воспитательных и организационных задач (например, воспитание уважения к собеседнику).

Для первоначального закрепления знаний предлагается перекрестная проверка правильности расчетов и заполнения бланков-отчетов.

## 

## IV. Применение. Включение нового знания в систему знаний и повторение

Формирование умений и навыков по данной теме требует применения полученных знаний в новой ситуации. Эта работа найдет свое логическое продолжение в курсовой работе. Организуется самостоятельное выполнение студентами бизнес-плана с использованием типовых заданий, отработанных на данном занятии. Каждое задание предполагает элементы творческой работы студентов, то есть использование нового способа действия.

## V. Аналитико – рефлексивный этап

Завершающий этап подводит итоги занятия, и студентам предлагается провести анализ своей деятельности. Также им предоставляется возможность самооценки при предварительном обсуждении успехов и неудач в каждой рабочей группе. Такой подход даёт возможность студентам определить степень своего участия в работе группы, и помогает объективно оценить деятельность каждого. В процессе рефлексии студенты осознают новое содержание, изученное на занятие, и новые способы действий, осуществляемых ими.

По результатам анализа работы на занятии фиксируются направления будущей деятельности и степень соответствия результатов деятельности и поставленной цели. Определение соответствия поставленной цели полученным результатам предоставляется студентам.

Домашнее задание позволяет продолжить работу по теме «Бизнес- планирование в системе рыночных отношений».

На дом студентам задано составить блок-схемы по разделам бизнес-плана: «Виды товаров», «Рынки сбыта», «Маркетинг», выполняя которые они повторяют материал занятия и подготавливают себя к изучению разделов «Конкуренция» и «Риски» на следующем занятии. Также предлагается выполнить творческую работу: презентацию товара в электронном варианте (Mikrosoft Office Power Point) , используя не менее 10-15-ти слайдов, включая фотографии и видеоролики. Домашнее задание в творческой форме позволяет выполнить его студенту с любым уровнем знаний – осуществляется личностный подход.

# ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ КАРТА УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ

* **Тема:** «Бизнес-планирование в системе рыночных отношений».
* **Тип учебного занятия:** комбинированное.
* **Место учебного занятия:** второе в разделе «Бизнес-планирование деятельности организации».
* **Материально-техническое оснащение:** ноутбук, проектор, экран; доска, раздаточный материал, карточки с заданиями, подсобные материалы для моделирующего упражнения.
* **Цель:** повторить, закрепить, систематизировать знания и умения по теме «Бизнес-планирование».
* **Задачи:**

1. *Обучающие:*
   * 1. Овладеть знаниями о структуре и содержании бизнес-плана, приемами познавательной деятельности.
     2. Углубить знания учащихся об алгоритме вычисления себестоимости, выручки, прибыли и рентабельности предприятия.
     3. Обобщить знания о взаимосвязи спроса и предложения на рынке товаров и услуг.
     4. Раскрыть теоретическую и практическую значимость изучаемого материала.
2. *Развивающие:*
   * 1. Развивать логическое мышление.
     2. Развивать умение видеть взаимосвязь разделов экономики.
     3. Развивать связную речь через правильное построение ответов на вопросы и выступлений с использованием специальной терминологии.
     4. Развивать логическое мышление через постановку проблемных вопросов, требующих элементов анализа и синтеза.
     5. Развивать долговременную память через повторение изученного материала.
     6. Развивать способность к анализу, логическому обоснованию собственной точки зрения.
     7. Развивать коммуникативные способности в совместной деятельности: умение сотрудничать в микрогруппе через работу в парах и группах.
     8. Развивать внимание в условиях смены форм познавательной деятельности.
3. *Воспитательные:*
4. Воспитывать умение высказывать и обосновывать свою точку зрения.
5. Воспитывать уважение участников рабочего коллектива по отношению друг к другу.
6. Воспитывать интерес к творческому самовыражению.
7. Воспитывать умение выслушать точку зрения оппонента.
8. Воспитывать интерес к урокам экономики через разнообразные виды работы.

* **Межпредметные связи:**
* менеджмент;
* информатика;
* математика;
* основы экономики.

# ЭТАПЫ УЧЕБНОГО ЗАНЯТИЯ

## I. Организационный этап

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Содержание**  **деятельности педагога** | **Формы и методы** | **Содержание деятельности обучаемых** | **Способы деятельности обучаемых** | **Дидактические задачи и показатели результата решения задачи** | **Время** |
| Создание рабочей обстановки и делового настроя в группе.  Создание условия для возникновения у обучающихся внутренней потребности включения в учебный процесс. | * Проверка присутствующих. * Оглашение оценок за проверочную работу. * Постановка цели и задач. * Обеспечение мотивации. * Помощь студентам в составлении плана учебного занятия,беседа | * Восприятие. * Восприятие. * Осмысление. * Осмысление. * Воспроизведение. | * Слушание результатов проверочной работы. * Фиксирование темы и плана учебного занятия. * Формулирование плана занятия. | Подготовка обучающихся к работе на занятии .  Полная готовность группы и оборудования, быстрое включение обучающихся в деловой ритм.  Обеспечение мотивации и принятия обучающимися цели учебно-познавательной деятельности. | 5  мин. |

## II. Этап актуализации знаний и способов действия

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Содержание**  **деятельности педагога** | **Формы и методы** | **Содержание деятельности обучаемых** | **Способы деятельности обучаемых** | **Дидактические задачи и показатели результата решения задачи** | **Время** |
| Организация актуализации изученных и освоенных ранее знаний и умений по теме «Бизнес-планирование», достаточных для проблемного изложения нового знания.  Актуализация мыслительных операций, необходимых для проблемного изучения нового знания по теме «Бизнес-планирование в системе рыночных отношений».  Фиксация затруднений в выполнении студентами задания по моделированию игрушки или в его презентации. | * Побуждение к формулировке цели занятия. (Плакат № 1) * Организация беседы по выявлению первичных знаний. (Плакат №2) * Организация повторения ранее изученного материала. * Формулировка задания. * Помощь в осуществлении деятельности. | * Синтез. * Воспроизведение. * Осмысление. * Воспроизведение. * Восприятие. * Оценивание. | * Формулирование цели занятия. * Фиксирование цели в тетрадь. * Ответы на вопросы преподавателя. * Фиксирование в тетрадь теоретических понятий. * Выполнение заданий. * Самооценка деятельности | Обеспечение мотивации и принятия обучающимися цели учебно-познавательной деятельности, актуализация опорных знаний и умений.  Готовность обучающихся к активной учебно-познавательной деятельности на основе опорных знаний. | 15  минут |

## III. Этап формирования новых знаний и способов действия через моделирующее упражнение

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Содержание деятельности педагога** | **Формы и методы** | **Содержание деятельности обучаемых** | **Способы деятельности обучаемых** | **Дидактические задачи и показатели результата решения задачи** | **Время** |
| Фиксация причин затруднения.  Организация согласования и уточнения правил по заполнению таблицы «Производственных затрат».  Организация побуждающего диалога в форме проблемного вопроса для выявления нового знания.  Организация использования новых терминов при написании презентации.  Организация фиксации преодоления затруднения.  Организация усвоения обучающимися нового способа действий при решении данного класса задач с их проговариванием во внешней речи . | * Побуждение к изучению раздаточного материала, консультирование   -Побуждение к изучению раздаточного материала, консультирование   * Побуждение к оформлению отчета на основе образцов, консультирование * Осуществление контроля за правильностью формулировки новых понятий. * Побуждение к проговариванию новых понятий во время устной презентации игрушки. * Организация контроля за выполнением задания. | * Анализ. * Анализ. * Синтез. * Оценивание. * Воспроизведение. * Оценивание. | * Поиск решения на проблемный вопрос. * Формулирование состава затрат на производство игрушки * Оформление отчетов. * Проговаривание рекламного выступления в мини-группах. * Выполнение задания. * Коллективная оценка выполненного задания с опорой на результаты голосования. | Обеспечение восприятия, осмысления и первичного запоминания знаний и способов действий, связей и отношений в объекте изучения.  Активные действия обучающихся с объектом изучения; максимальное использование самостоятельности в добывании знаний и овладении способами действий.  Установление правильности и осознанности усвоения нового учебного материала, выявление пробелов и неверных представлений и их коррекция  Усвоение сущности усваиваемых знаний и способов действий на репродуктивном уровне. Ликвидация типичных ошибок и неверных представлений у обучающихся. | 30 минут |

## 

## IV. Применение. Включение нового знания в систему знаний и повторение

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Содержание деятельности педагога** | **Формы и методы** | **Содержание деятельности обучаемых** | **Способы деятельности обучаемых** | **Дидактические задачи и показатели результата решения задачи** | **Время** |
| Организация самостоятельного выполнения студентами моделирующего упражнения на новый способ действия.  Организация самопроверки самостоятельной работы по расчету экономических показателей.  Организация по результатам выполнения самостоятельной работы выявления и исправления допущенных ошибок.  Создание ситуации успеха по результатам выполнения моделирующего упражнения.  Организация выявления ситуаций, где возможно использование нового  способа действия. | * Оглашение правил работы в группах. * Организация самостоятельной работы в группах.   (Дидактический материал)   * Оказание консультативной помощи. * Контроль за выполнением работы в группах. * Комментирование задания и способов его решения. * Комментирование предложенных вариантов. * Оценивание. * Экспертная оценка. | * Восприятие. * Осознание. * Применение информации. * Оценивание. * Применение информации. * Оценивание. * Анализ. * Оценивание. * Оценивание. * Анализ. | * Слушание правил работы в группе. * Распределение ролей в группе. * Обсуждение и выполнения заданий в группах. * Фиксация в бланках решения задания. * Изложение выступления по предложенному плану. * Самооценка деятельности с опорой на предложенные возможные варианты ответов. | Обеспечение усвоения новых знаний и способов действий на уровне применения в измененной ситуации.  Самостоятельное выполнение заданий, требующих применения знаний в знакомой и измененной ситуации.  Формирование целостной системы ведущих знаний по теме, курсу, выделение мировоззренческих идей.  Активная продуктивная деятельность обучающихся по включению части в целое, классификации и систематизации, выявлению внутрипредметных и межкурсовых связей.  Выявление качества и уровня овладения знаниями и способами действий, обеспечение их коррекции .  Получение информации о достижении планируемых результатов обучения. | 25  минут |

## V. Аналитико – рефлексивный

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Содержание деятельности педагога** | **Формы и методы** | **Содержание деятельности обучаемых** | **Способы деятельности обучаемых** | **Дидактические задачи и показатели результата решения задачи** | **Время** |
| Организация фиксации нового содержания, изученного на уроке.  Организация фиксации степени соответствия результатов деятельности на занятии и поставленной цели.  Организация проведения самооценки и коллективной оценки работы на занятии.  Фиксация по результатам анализа работы на занятии направления будущей деятельности.  Организация обсуждения и записи домашнего задания. | * Побуждение к осуществлению рефлексии. * Помощь в выявлении причинно-следственных связей в рамках изучения данной темы. * Организация беседы, связывающей результаты занятия с поставленными целями. * Организация самооценки и коллективной оценки студентов в группах. * Анализ и оценка успешности деятельности и определение перспективы последующей работы. * Объяснение и обоснование выбора домашнего задания. * Подведение итогов урока. | * Воспроизведение. * Осознание. * Восприятие. * Воспроизведение. * Оценивание. * Осознание. * Восприятие. * Осознание. | * Осуществление рефлексии. * Участие в беседе с преподавателем. * Формулирование результатов работы и соотнесение их с поставленными целями. * Самооценка и коллективная оценка деятельности путем обсуждения в рабочих группах. * Участие в беседе по определению перспективы последующей работы. * Запись домашнего задания. | Дать анализ и оценку успешности достижения цели и наметить перспективу последующей работы.  Адекватность самооценки студентов и оценки преподавателя. Получение студентами информации о реальных результатах .  Обеспечение понимания цели, содержания и способов выполнения домашнего задания.  Реализация необходимых и достаточных условий для успешного выполнения домашнего задания всеми студентами в соответствии с актуальным уровнем их развития. | 15  минут |

# СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асмолов А.Г. Системно-деятельностный подход в разработке стандартов нового поколения/ Педагогика М.: 2009 - №4. - С18-22.
2. Дусавицкий А.К., Кондратюк Е.М., Толмачева И.Н., Шилкунова З.И. Урок в развивающем обучении: Книга для учителя. – М.:ВИТА, 2011.
3. Зеер Э.Ф., Павлова А.М., Сыманюк Э.Э. Модернизация профессионального образования: компетентностный подход. М. -2005.
4. Зинченко, А.П. Игровая педагогика [Текст] / А. П. Зинченко. -- Тольятти, 2000. – 184.
5. Ирхина И.В. Современные ориентиры развития школьного образования в России. // Гуманитарные и социально-экономические науки. 2005 № 2, с.152-154.
6. Петерсон Л.Г.: «Интегративная технология развивающего обучения», Москва: НИИ школьных технологий, 2006.
7. Петерсон Л.Г.: Программа для апробации надпредметного курса «Мир деятельности», М.; «Просвещение», 2010.
8. Лебедев О.Е. Компетентностный подход в образовании.//Школьные технологии.-2004.-№5 с.3-12.
9. Петерсон Л.Г., Кубышева М.А., Кудряшова Т.Г. Требование к составлению плана урока по дидактической системе деятельностного метода. - М., 2006.
10. Селевко Г.К. Энциклопедия образовательных технологий. Т.1,2 М.: НИИ школьных технологий, 2006г.
11. Сухов В.П. Системно-деятельностный подход в развивающем обучении школьников. СПб.: РГПУ им. А.И.Герцена, 2004.
12. Хуторской А.В. Ключевые компетенции и образовательные стандарты // Интернет-журнал "Эйдос". - 2002. - 23 апреля. http://www.eidos.ru/journal/2002/0423.htm.
13. Якиманская И.С. Основы личностно ориентированного образования. М.:БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011
14. <http://www.eidos.ru/journal/2007/0930-23.htm>.

# 

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## Приложение № 1.

**Прайс-лист**

**используемых для моделирующего упражнения материалов**

1. Комплект тесьмы - 0,5р.
2. Разовые стаканы – 0,25р.
3. Скотч – 1р.
4. Клей – 0,5р.
5. Кнопки – 0,1р.
6. Бумага обёрточная – 0,75р.
7. Бумага цветная – 0,5р.
8. Ватман – 1р.
9. Ткань – 1р.
10. Коробка – 1р.
11. Иголки (швейные) – 0,5р.
12. Нитки мулине – 0,5р.
13. Ножницы – 0,75р.
14. Булавки – 0,5р.
15. Шарик теннисный – 0,25р.
16. Шарик воздушный I сорт – 1р, II сорт – 0,5р.
17. Фломастеры – 0,5р.
18. Маркер – 0,25р.
19. Труд – 1р.
20. Свеча – 0,25р.
21. Пластилин – 1р.
22. Ёлочные украшения – 1р.
23. Пяльцы – 1р.

## Приложение № 2.

**Подсчёт прибыли**

1. Цена продажи игрушек, произведённой вашей фирмой, составляет:

|  |
| --- |
| 10 (Десять денежных единиц) |

1. Сколько игрушек было заказано (величина спроса)?

|  |
| --- |
|  |

1. Чтобы определить общую выручку (от продаж), используйте следующее уравнение

|  |
| --- |
| **Цена продажи × Проданное количество = Общая выручка** |

|  |
| --- |
|  |

1. Для подсчёта общих затрат используйте следующее уравнение:

|  |
| --- |
| **Затраты на игрушку × Производственное количество = Общие затраты** |

|  |
| --- |
|  |

1. Для подсчёта прибыли используйте следующее уравнение:

|  |
| --- |
| **Общая выручка – Общие затраты = Прибыль (или Убытки)** |

|  |
| --- |
|  |

## Приложение № 3.

**Подсчёт производственных затрат**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(название фирмы) (название продукта)

**Указания:** Перечислите ресурсы, которые ваша группа (фирма) использовала для производства игрушки, в **столбце 2**. Определите, сколько единиц каждого ресурса было использовано.

Занесите эти данные в **столбец 3**.

Используя **Прейскурант цен на ресурсы**, запишите стоимость использованных ресурсов в **столбец 4**.

Умножьте данные из столбца 4 на данные из столбца 3 для того, чтобы заполнить **столбец 5**.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Ресурс** | **Количество использованных единиц** | **Цена ресурса** | **Затраты на ресурс** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  | Труд |  |  |  |
|  | Арендная плата |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Затраты на производство игрушки (сложите цифры в последнем столбце)** | | | |  |

## Приложение № 4.

**Таблица данных об игрушке**

Занесите название каждой игрушки, произведённой каждой из фирм, в столбец 1, а величину спроса – в столбец 2.

После выполнения Упражнения Ф-3, заполните столбцы 3, 4 и 5.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название продукта** | **Величина спроса** | **Общая выручка** | **Общие затраты** | **Прибыль/Убытки** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

## Приложение № 5.

**РЫНОК СБЫТА**

Необходимо провести исследование рынка по трем этапам:

1. ЭТАП

Оценка потенциальной емкости рынка.

ФАКТОРЫ:

* Социальные: возраст, профессия, пол, дети.
* Национально-культурные: национальность, образование, стиль жизни, религия.
* Климатические: регион, климат.
* Экономические: доходы, расходы.

1. ЭТАП

Оценка потенциального объема продаж.

* Описание проблемы,
* Цель,
* Структура,
* Источники инфляции,
* Сроки,
* Расходы.

1. ЭТАП

Оценка реального объема продаж.

РАСХОДЫ:

* Цена,
* Реклама,
* Упаковка,
* Дизайн.

Под сегментацией рынка понимается выделение отдельных частей, отличающихся друг от друга характеристиками спроса, т.е. разбивка потребителей по мотивации.

Размер рынка - территория, на которой происходит реализация товара.

Емкость рынка - объем реализованных на рынке товаров в течение, например, месяца.

Доля рынка - удельный вес продукции в совокупном объеме продаж на данном рынке.

В разделе (рынка сбыта) необходимо ответить на вопросы:

1. Кто, почему, сколько и когда будет готов купить вашу продукцию или услугу.
2. Какие имеются заказы на продукцию.
3. Какие факторы влияют на расширение рынка.

Начинающему предпринимателю лучше выходить с товаром или услугой на дефицитный рынок, на котором легче выбрать незанятый сектор, где конкуренция незначительная и риск минимален.

Входить на насыщенный рынок возможно в случае безусловно конкурентно-способной продукции.

При исследовании рынка выбираются концепции:

1. агрегатирование
2. сегментация.

Рыночное агрегатирование, когда всем потребителям на рынке предлагается одинаковый товар. Игнорируются социальные, экономические, культурные и др. различия.

Рыночное сегментирование, т.е. продукция соответствует запросам сегмента. Сегментирование происходит на основе:

1. демографических факторов (возраст, пол),
2. по территориальному признаку,
3. на основе норм потребления:

а) по потребительским мотивам (ориентация на низкую цену),

б) по процессу адаптации (как быстро покупатель привыкает к новому товару).

Потребитель совершает последовательно несколько этапов до момента покупки:

1. отсутствие знания о существовании товара,
2. приобретение этих знаний,
3. получение информации о свойствах товара,
4. товар нравится,
5. предпочтение товара другим,
6. намерение реализовать предпочтение,
7. приобретение.

Психологический подход разработки разделов бизнес-плана основан на учениях Зигмунда Фрейда, который описал три взаимодействующих компонента личности Ид, Эго, Суперэго.

Ид - это часть нашей психологии, которая требует немедленного удовлетворения всех биологических и инстинктивных потребностей, пренебрегая общественными нормами.

Эго - арбитр, т.е. элемент, контролирующий Ид так, чтобы удовлетворение было достигнуто приемлемым для общества способом.

Суперэго - контролирует нормы и препятствует импульсам, идущим от Ид.

Потребитель сталкивается со множеством товаров, которые формируют желание купить их. Во многих случаях реклама делает акцент на преимущества, на снижение цен и т.д. Тем самым, сдерживая суперэго.

## Приложение № 6.

## Виды товаров

Необходимо дать описание предлагаемых фирмой товаров и услуг.

Ответить на ключевые вопросы раздела:

* Название товара и его потребительские свойства.
* Технические характеристики (размеры, состав, соответствие стандартам).
* Возможные покупатели товара.
* Насколько изменчив спрос на данный товар?
* Почему потребители отдают предпочтение данным товарам?
* На какой стадии жизненного цикла находится товар?

## Приложение № 7.

## План маркетинга

Ключевые вопросы раздела:

* Определение основных стратегий;
* Каналы распределения товара;
* Виды транспорта, используемые для реализации товара, наличие своего;
* Наличие складской сети;
* Существование дилерской сети;
* Виды рекламы (девиз фирмы);
* Стимулирование продаж;
* Сервисное обслуживание.

Среди основных стратегий выделяют:

1. товарную стратегию;
2. сервисную стратегию;
3. ценовую стратегию (стратегия высоких цен, низких цен, дифференцированных цен, льготных цен, гибких цен, стабильных цен, неокругленных цен и др.);
4. сбытовую стратегию.

Выбирается и обосновывается план маркетинга (конверсионный, стимулирующий, развивающийся, ремаркетинг, синхромаркетинг, поддерживающий, демаркетинг, противодействующий и др.)

Выбирается стратегия развития:

***Стратегия развития***

**ИНТЕНСИВНЫЙ РОСТ**

* Возможный рост объемов выпуска продукции при существующих производственных мощностях (по номенклатуре выпускаемой продукции).
* Глубокое внедрение в структуру рынка (по существующим товарам).
* Совершенство товара (возможные модификации и новые товары для существующих рынков).

**ДИВЕРСИФИКАЦИОННЫЙ РОСТ**

* Возможности интеграции с системами маркетинга других отраслей.
* Концентрическая диверсификация (пополнение ассортимента товарами, похожими на выпускаемые предприятием).
* Горизонтальная диверсификация (пополнение ассортимента товарами интересными для существующих рынков).
* Конгломератная диверсификация (пополнение ассортимента товарами, не имеющими никакого отношения к применяемой предприятием технологии)

**ИНТЕГРАЦИОННЫЙ РОСТ (ВЕРТИКАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ)**

* Возможности интеграции по основной деятельности предприятия
* Регрессивная интеграция (усиление влияния на поставщиков и контроль)
* Прогрессивная интеграция (усиление влияния и контроль за системой распределения)

***Приложение № 8.***

**Методы ценообразования**

1. Метод полных затрат предполагает расчет цены на основе полной себестоимости и прибыли; определяется учетом ставки ссудного %.
2. Метод усреднённых затрат используют для поддержания стабильных цен в течение длительного периода и основан на определении средних затрат.
3. Метод предельных затрат применяется при планировании увеличить объем производства. Предельные затраты – изменение суммы общих затрат на единицу продукции в результате увеличения объёма производства.
4. Метод стандартных издержек основан на расчете цены, исходя из предполагаемых затрат с учетом нормативов и порядка 80% загрузки производственной мощности.
5. Метод прямых затрат с учетом издержек при определенном уровне загрузки и заранее планируемом уровне прибыли.

**Ценовая политика может предусматривать:**

* Гибкие цены в зависимости от модификации товара;
* Взаимосвязь цен и качества;
* Ориентацию на мировые цены и другое.

***Приложение № 9.***

**Стратегии ценообразования**

1. Стратегия высоких цен («снятие сливок»). Цены выше издержек, а затем её понижение. Для товаров-новинок, защищённых патентами при высоком спросе. Такая цена воспринимается покупателями как свидетельство отличного качества.
2. Стратегия низких цен («проникновение на рынок »). Для стимулирования спроса (ЭВМ). Используется на рынках с большим объёмом продаж и высокой эластичностью.
3. Стратегия дифференцированных цен. Цена устанавливается в сочетании со скидками – надбавками к среднему уровню цен.
4. Стратегия льготных цен. Для покупателей, в которых заинтересована фирма.
5. Стратегия гибких, эластичных цен. Устанавливается в зависимости от покупательной способности.
6. Стратегия стабильных, стандартных цен.
7. Стратегия неокругленных цен. Вместо 100руб-99,9руб. Для покупателей это как доказательство тщательного подсчета цены фирмой.
8. Стратегия цен массовых закупок.
9. Стратегия тесной увязки цен с качеством товара.

**Сбытовая стратегия** предусматривает ориентацию на систему ФОССТИС (Задача мероприятий ФОС – введение на рынок товаров «рыночной новизны» и завоевание доли рынка.

Задача СТИС – предложение покупателям выгоды(скидки, прием бывших в употреблении товаров), создания общественного мнения и предусматривает:

* Рекламную деятельность;
* Создание связей через посредников(дилеров, агентов);
* Участие в ярмарках , выставках;
* Продажу в рассрочку, лизинг;
* Презентацию продукции для потенциальных покупателей.

**Сервисная стратегия** предполагает предпродажный и послепродажный сервис.

1. Предпродажный сервис предусматривает изучение требований потребителей к товару.
2. После продажный сервис предусматривает гарантийное обслуживание (ремонт запчастей).