

## Программа бизнес-образования для детей **МАТРИЦА КАРЬЕРЫ**<sup>®</sup>

### **МОДУЛЬ «ДРАЙВ»**

для учеников 9-х классов



На пороге взрослой жизни подростки часто задают себе вопросы: **Какое мое будущее? В какой профессии я добьюсь большего? Какие сдавать экзамены и как правильно готовиться? Как быть успешным?**

Целью модуля «Драйв» является поиск ответов на эти вопросы и **формирование основ деловой и профессиональной эффективности: осознанность профессиональных интересов и потребностей, чёткое профессиональное целеполагание, конкурентоспособность на рынке труда** благодаря гибким надпрофессиональным навыкам (коммуникация, тайм-менеджмент и др.), способность к эффективному индивидуальному и командному труду.

**Особенностью** программы является то, что ведут ее не только профессиональные психологи и бизнес-тренеры, но и специалисты по управлению персоналом, финансисты, специалисты по маркетингу и рекламе, работающие в крупных компаниях города.

#### **Задачи программы:**

- Найти профессиональные предпочтения студентов, помочь с профессиональным самоопределением, познакомить со спецификой разных профессий,
- сформировать видение и алгоритмы построения собственной карьеры,
- познакомить с технологиями проведения собеседований при приеме на работу,
- дать основы самоорганизации при подготовке к экзаменам (целеполагание, планирование, контроль за выполнением плана, управление временем),
- вооружить техниками и приемами управления эмоциональным состоянием,
- развить навыки уверенного поведения в сложных ситуациях (на экзамене в т.ч.),
- укрепить лидерский потенциал, составить личный профессиональный план развития с использованием профессиональной модели компетенций.

**Компетенции сквозного развития** (зоны развития в течение всего учебного года в каждой теме): умение работать в команде, лидерство, публичные выступления, целеполагание, ориентация на результат, принятие решений, самостоятельность, ответственность.

**Форма обучения:** бизнес-тренинги, деловые игры.

**Продолжительность программы:** 128 академических часов (по 4 ак. часа 1 раз в неделю).

**По окончании** модуля «Драйв» выдаётся Сертификат.

По окончании модулей «Драйв», «Бизнес. Управление», «Бизнес. Предпринимательство» выдаётся **Диплом о дополнительном образовании** с присвоением квалификации **Мастер деловой эффективности / Master of Business Efficiency (MBE)**.

#### **Расписание групп на 2022-23 учебный год:**

##### **1 группа**

Пятница 16.00-19.00

Старт обучения: 2 сентября 2022 года

##### **2 группа**

Воскресенье 11.00-14.00

Старт обучения: 11 сентября 2022 года.

**Стоимость программы: 1 взнос – 6 890 руб. (9 взносов в течение уч.года).**

### Учебно-тематический план:

№ п/п	Наименование темы	Кол-во часов
1.	<b>Тренинг командообразования</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Отличие команды от группы</li> <li>Правила командной работы</li> <li>Принципы взаимодействия в команде</li> </ul> <i>Актуальная оценка уровня компетенций студентов</i>	4
<b>Управление коммуникацией</b>		
2.	<b>Собеседование</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Подготовка резюме. Качественное резюме – проходной критерий на собеседование.</li> <li>Умение подать себя: приемы, секреты. Главные «нельзя» на собеседовании.</li> <li>Вербальные и невербальные навыки коммуникации <ul style="list-style-type: none"> <li>Навыки вербальной коммуникации: навыки активного слушания, навыки получения информации, навыки формулировки предложений, навыки аргументации</li> </ul> </li> <li>Как достичь желаемого результата на собеседовании. Инструменты самопродвижения на рынке труда.</li> </ul>	12
3.	<b>Ведение деловых переговоров</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Действующие лица, роли, силовое поле, лица принимающие решения, сценарий деловых переговоров.</li> <li>Техники эффективных переговоров: психологические ловушки в переговорах, установление контакта, ориентация в партнере, формулировка позиции, аргументация и контраргументация.</li> </ul>	12
4.	<b>Публичные выступления</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Подготовка к публичному выступлению (цели, план, содержание, состояние)</li> <li>Управление состоянием при публичном выступлении</li> <li>Техники речи</li> <li>Словесная импровизация и вовлечение аудитории</li> </ul>	8
<b>Профориентация и профессиональная диагностика</b>		
5.	<b>Знакомство с актуальными бизнес-профессиями</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Обзор рынка труда. Ориентация в современных профессиях.</li> <li>Рынок труда, Участники рынка труда, механизмы, управляющие рынком Актуальные профессии, профессии будущего</li> <li>Временная работа, варианты подработки для несовершеннолетних.</li> </ul>	8
6.	<b>Модель компетенций (МК)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>МК – что это такое и как использовать в рамках профориентации.</li> <li>Профессиональные и корпоративные компетенции.</li> <li>Составляющие МК – знания, навыки, Я-концепция, личностные особенности, мотивы</li> <li>Составление МК для выбранной профессии/ профессий</li> </ul>	12
7.	<b>Профессиональная диагностика</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Исследование личностных способностей и интересов – тестирование</li> <li>Исследование интеллектуальных способностей, психических процессов - тестирование</li> <li>Рефлексия своих интересов и личностных особенностей в соответствии с МК выбранной профессии.</li> <li>Изучение личного потенциала, составление программы развития недостающих компетенций.</li> </ul>	12
8.	<b>Профориентационная сессия</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Понятие карьеры, этапы развития карьеры</li> <li>Диагностика предпринимательских, управленческих способностей</li> <li>Диагностика способностей и предпочтения к той или иной профессиональной деятельности, анкетирование, тестирование, личные беседы.</li> <li>Практикум: выполнение наиболее типичных профессиональных задач</li> </ul>	12
9.	<b>Деловая репутация</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Личная репутация. Самовыражение. Как я себя позиционирую.</li> <li>Как моя репутация влияет на выбор, поиск профессии.</li> <li>Репутация и достижение целей – как предотвратить противоречия.</li> <li>Секреты построения личной репутации.</li> </ul> <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	8

<b>Профессиональная самоорганизация и результативность</b>		
<b>10.</b>	<p><b>Конкурентоспособность на рынке труда</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Успех и успешность</li> <li>• Стратегии успешных людей</li> <li>• Убеждения, установки, ценности – вектор успеха</li> <li>• Проактивное и позитивное мышление</li> <li>• Имидж успешного человека</li> <li>• Формулирование миссии и видения                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Деловая игра «Конкурентоспособность»</li> </ul> </li> </ul>	<b>8</b>
<b>11.</b>	<p><b>Профессиональная самоорганизация и личная эффективность</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Параметры анализа тайм-эффективности в деловой среде</li> <li>• Личный временной стиль: кайросный и хроносный стиль планирования</li> <li>• Расстановка приоритетов</li> <li>• Соотношение целей и времени</li> <li>• Ловушки и резервы времени</li> <li>• Практикум: создание плана подготовки к экзамену, конференции, реферату                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Интенсивный практикум: «Почтовая коробка».</li> </ul> </li> </ul>	<b>16</b>
<b>12.</b>	<p><b>Профессиональная эффективность</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• KPI – ключевые показатели эффективности, как формируются и измеряются</li> <li>• Эффективность и результативность. В чем отличия и как измерять эти характеристики у себя.</li> <li>• Моделирование KPI для компаний, отделов. Сотрудников.</li> <li>• Ориентация на результат. Результат-ориентированное мышление.</li> </ul>	<b>8</b>
<b>13.</b>	<p><b>Планирование личного развития</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Целеполагание</li> <li>• Техники постановки целей для достижения успеха</li> <li>• Проработка личных целей</li> <li>• Барьеры, помехи и технологии их преодоления на пути к цели</li> <li>• Составление личного плана развития и плана развития карьеры с использованием моделей компетенций и KPI</li> </ul>	<b>4</b>
<b>14.</b>	<p><b>Ассесмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций)</b>  <b>Итоговая деловая игра</b></p>	<b>4</b>
<b>Итого: 128 академических часов</b>		