

Игра известна еще с древнейших времен как способ проверки знаний и умений применять их на практике.

Игры дают возможность моделировать типичные производственные ситуации, в ходе которых ее участники ведут напряженную умственную работу, коллективно ищут оптимальные решения, используя теоретические знания и собственный практический опыт.

Эта форма позволяет использовать самую древнюю форму обучения и воспитания молодого поколения методом игры. Она позволяет соединить знания из предпосылки действий в сами действия. Деловые игры, разработанные на конкретных ситуациях, вводят учащихся в сферу производственной деятельности, вырабатывают у них способность к критической оценке действующего производства, к умению находить решение по его совершенствованию и является мощным стимулом активизации самостоятельной работы учащихся по приобретению профессиональных знаний и навыков. Приобретаемые в процессе деловой игры практические навыки позволяют им избежать ошибок, которые возможны при переходе к самостоятельной трудовой деятельности.

Актуальность деловой игры именно в том, что она позволяет ее участникам раскрыть себя, научиться занимать активную позицию, испытывать себя на профессиональную пригодность, совершенствоваться в профессионализме. Деловая игра направлена на развитие профессионально значимой личности.

Мы предлагаем вам деловую игру для «Мир профессий или кадровый вопрос», которая состоит из 6 этапов.

Цель и задачи:

- знакомство с новыми профессиями на рынке труда;
- знакомство с конкурентоспособными профессиями;
- развитие навыков целеполагания и планирования.

Условия проведения игры:

- участие принимают все группы 1 и 2 курсов;
- игра проводится в 6 этапов:
 1. Выбор профессий.
 2. Выбор бренда.
 3. Распределение вакансий.
 4. Выбор рекламной акции.
 5. Защита проектов.
 6. Подведение итогов.

Время проведения: 1 сутки.

Оборудование: бланки со списком профессий (приложение 1), бланки с видами бизнеса (приложение 2), жетоны (приложение 4).

Сценарий игры.

- Сегодня вашему вниманию предлагается деловая игра «Мир профессий или кадровый вопрос». Речь пойдет о создании проекта для своего бизнеса.

- Вам необходимо выбрать жетон(приложение 4).

По названиям жетонов вы объединитесь в группы(из актива своей группы, либо единолично), каждая из которых получит бланки со списком профессий и бланки с видом бизнеса.

Инструкция (ход игры):

1. Из списка предложенных профессий нужно выбрать те, которые относятся к вашему бизнесу и необходимы для решения задач бизнеса. ***Ваш бизнес:*** написан на жетоне.

Ведущий: Если вы считаете, что вам недостаёт какой-либо профессии, вы можете дописать её дополнительно.

Подсказка: задача выбора упрощается, если вы для начала, ознакомитесь с профессиями, а затем выстроите схему «движения товара». ***«От производителя к потребителю».***

Ведущий: Помните, вы реализуете товар!

Ведущий: На листе запишите выбранные профессии. Время на подготовку у вас есть.

2. Придумайте «бренд» (*торговую марку и кредо*) своей компании.

Ведущий: Информация о «бренде» записывается.

3. Вакансии выбранных вами профессий должны быть заполнены конкретными людьми. Пусть это будут ваши одноклассники, личностные качества которых отвечают требованиям выбранных профессий.

Подсказка: для того чтобы сделать выбор, необходимо оценить требования, которые профессия предъявляет к личности человека, и сопоставить с его возможностями..

4. Не забудьте об «информационном поле» – вашему делу нужна «раскрутка»! Разработайте программу рекламной акции.

5. ***Защита проектов.*** Вам необходимо защитить свой проект.

Ведущий: Время для защиты не более 5 минут.(это не более 5-7 слайдов или 1 листа текста)

6. ***Итог игры мы подведем сразу после того, как получим последнюю работу 24.03.2020г. до 12-00 дня.***

Комментарий и рекомендации:

Занятие больше похоже на автономный игровой тренинг по развитию навыков целеполагания и планирования. Проходит в атмосфере творческого и эмоционального подъема и вызывает искренний интерес у участников. Помимо того учащиеся знакомятся как с малоизвестными профессиями, так и с традиционными, профессиями, не пользующимися спросом, но востребованными. Учащиеся соотносят требования, которые предъявляет профессия с возможностями человека. Участникам необходимо выделить требования, которые предъявляет эта профессия к личности кандидата. Для того чтобы занятие не было затянутым, ведущему, необходимо быть предельно лаконичным и собранным. На этом занятии вы должны быть «командиром», отдающим «приказы», строго следить за игрой, дисциплиной, а также жестко нормировать время работы. В ходе обсуждения необходимо обратить внимание на требования профессии к личности кандидата. Выбор одноклассниками друг друга должен быть мотивированным (обоснованным).

Приложение 1.

Список профессий.

Продавец, секретарь, учитель, врач, парикмахер, воспитатель, официант, адвокат, следователь, тренер, менеджер, страховой агент, актёр, архитектор, вышивальщица, гончар, гравёр, дизайнер, журналист, закройщик, композитор, кондитер, косметолог, модельер, музыкант, повар, портной, реставратор, скульптор, художник, цветовод-декоратор, ювелир, агроном, агрохимик, ветеринар, геолог, землеустроитель, зоотехник, лесник, микробиолог, овощевод, озеленитель, почвовед, селекционер, садовод, фармацевт, фермер, физиолог, цветовод, автокрановщик, автоэлектрик, водитель, инженер, конструктор, кочегар, кузнец, лифтёр, лаборант, маляр, машинист, механик, наладчик, оператор, пилот, сварщик, слесарь, столяр, технолог, токарь, электромонтер, библиотекарь, бухгалтер, делопроизводитель, геодезист, инспектор, кассир, логопед, лингвист, машинистка, наборщик, переводчик, программист, печатник, радист, секретарь-референт, статистик, телефонист, товаровед, чертёжник, штурман, экономист, директор по маркетингу, торговый представитель, маркетолог, бренд-менеджер, системный администратор, инженер, программист, кредитный эксперт, финансовый аналитик, стоматолог, сварщик, кузнец, эколог, монтажник, тренер по сетевым продажам, менеджер по персоналу, юрист, графический дизайнер.

Приложение 2.

Виды бизнеса.

Производственное предпринимательство - это ведущий вид предпринимательства. Его *основная функция* - организация производства. К производственному бизнесу относят автомобильные, строительные, фармацевтические фирмы, предприятия занятые в производстве косметики, пошиве одежды и многие, многие другие. Производственное предпринимательство относится к числу самых распространенных, общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса, именно он формирует основу современной рыночной экономики - массовое производство. В его рамках предприниматели преобразуют сырьевые материалы в готовую продукцию. При этом он использует в качестве факторов собственные или приобретаемые орудия и предметы труда, рабочую силу, организует производство продукции для последующей продажи потребителям или торговым организациям.

Осуществление производственного бизнеса связано с необходимостью приобретения предпринимателем значительного набора производственных факторов. Для изготовления продукции необходимы оборотные средства: материалы и полуфабрикаты, основные средства - рабочие помещения, машины, оборудование, приборы. Необходимо знание **технологии**. Приобретаемые предпринимателем основные средства имеют длительный срок службы и переносят свою стоимость на готовую продукцию не за один **производственный цикл**, поэтому, надолго замораживают средства в каком-то бизнесе.

Предприниматель также несет расходы по привлечению рабочей силы, приобретению самой разнообразной информации, на транспортировку и хранение материалов, готовой продукции, ремонт оборудования и многие другие. При этом отсутствие работников подходящей квалификации и оборудования, дорогое и некачественное сырье могут стать серьезным препятствием на пути создания производственного бизнеса. Производственный бизнес, как ни один другой вид предпринимательства зависит от состояния уровня развития инфраструктуры и экономики в целом.

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой. Очень часто в одном предпринимателе сочетается и производитель и финансист и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху.

Поле деятельности **коммерческого бизнеса** являются операции по купле продаже товаров. В этом виде бизнеса предприниматель выступает в роли торговца, коммерсанта, продавая готовые товары, приобретенные им у других

лиц. Примерами коммерческого бизнеса могут служить разнообразные оптовые торговцы и посредники, магазины, бензоколонки, аптеки и т.д.

Коммерческий бизнес занят тем, что приобретает товары у производителей, перевозит ее в разные уголки страны и мира, складировать и доставляют другим посредникам или потребителям. При прохождении товара от производителя к потребителю товар не изменяется, но потребители получают возможность не заботиться о доставке товаров и в то же время более равномерно потреблять необходимую продукцию. Коммерческий предприниматель берет на себя и риски связанные с изменением спроса, цен и т.д. Этот вид бизнеса проще производственного. К его достоинствам можно отнести также быстроту создания. Не случайно в России в первые годы перехода к рынку этот вид предпринимательства получил наиболее быстрое развитие.

К рискам данного вида бизнеса можно отнести высокую зависимость от рыночной конъюнктуры. Эффективное коммерческое предпринимательство требует знания тонкостей по ведению переговоров об установке низких закупочных цен, умения завоевывать доверие партнеров и потребителей, навыков по прогнозированию изменений в потребностях общества. Поэтому в коммерческой торговле очень высоки риски связанные с подбором персонала. Предприниматели, занятые в этом виде бизнеса сильно зависят от уровня развития предпринимательской инфраструктуры. В этой сфере бизнеса во всем мире много мелких и средних фирм, и как следствие в этом бизнесе ниже государственное регулирование и большая доля "теневого" предпринимательства.

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой. Очень часто в одном предпринимателе сочетается и производственный и финансист и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху.

Особым видом предпринимательской деятельности является **финансовый бизнес**. Сфера его деятельности *денежное обращение и кредит*. Финансовая деятельность выступает в таких формах как банковская деятельность, страховой и венчурный бизнес. Оно распространяется на такой круг операций как продажа и покупка иностранной валюты, обмен ценных бумаг на деньги, валюту или другие ценные бумаги. К этой сфере относятся услуги разнообразных финансовых посредников: брокеров, дилеров и т.д. Прибыль предпринимателя возникает в результате операций с финансовыми ресурсами и получением процентов.

Во всем мире финансовый бизнес также как и производственный бизнес является одним из самых рискованных видов бизнеса, поэтому подлежит наиболее сильному государственному регулированию. Финансовый бизнес, как правило, не предполагает такую высокую норму рентабельности как

коммерческое предпринимательство. Большая часть фирм в мире занимающихся финансовым бизнесом - это крупные фирмы.

К конкурентным преимуществам фирм занятых финансовым бизнесом можно отнести высокую мобильность ресурсов, гибкость, к рискам - значительную зависимость от состояния национальной экономики, политические риски, зависимость от международных финансовых рынков.

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой. Очень часто в одном предпринимателе сочетается и производитель и финансист и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху.

В последние годы во всем мире все большее развитие получает **бизнес в сфере услуг**. Из четырех основных групп отраслей легче всего организовать предприятие в сфере услуг. Работой по предоставлению услуг можно управлять прямо из дома или конторы. Примерами такого бизнеса являются телефонные справочные службы, услуги няни, переводчика. Подобные предприятия требуют незначительных (или вообще никаких) капиталовложений. Некоторые услуги, например гостиницы или спортивный бизнес, требуют гораздо больше инвестиций. Подобно торговле услуги насчитывают сотни разных типов - от мастерских по ремонту обуви до агентств по прокату автомобилей, от брачных консультантов до стоматологов.

Услуги - это очень привлекательный бизнес для предпринимателей. В настоящее время именно в этой сфере идут активные инновационные процессы, которые сулят предпринимателям прибыли более высокие, чем в торговле. Особенно рентабельным и быстрорастущим является бизнес в сфере деловых услуг.

Часто предприниматель может в одиночку вести предприятие по предоставлению услуг; многие юристы, бухгалтеры, консультанты и программисты работают самостоятельно. Крупные предприятия представляют собой незначительную долю предприятий в этой сфере. Он преобладает в средствах массовой информации, таких как журналы, газеты, телевидение и радио.

Бизнес в сфере услуг особенно сильно зависит от политических факторов. Многие виды услуг в современной рыночной экономике выживают благодаря государственной поддержке и работе в кооперации с крупным производственным бизнесом.

Все виды предпринимательства тесно связаны между собой. Очень часто в одном предпринимателе сочетается и производитель и финансист и посредник. Сочетание разных видов бизнеса позволяет предпринимателю увеличивать конкурентные преимущества своего бизнеса и снижать риски. Однако не всегда произвольное сочетание видов бизнеса ведет к успеху.

