

**Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа №574  
Невского района Санкт-Петербурга**

## **СБОРНИК СЦЕНАРИЕВ ПО ПРОВЕДЕНИЮ БИЗНЕС-ИГР**

**Инновационный продукт  
по инновационной образовательной программе  
«Формируем будущее вместе: модель социализации обучающихся  
средствами партнерского взаимодействия»  
(создание комплексных моделей организации школьного  
образовательного пространства средствами основных  
общеобразовательных программ и системы дополнительного  
образования)**

Победитель Приоритетного  
национального проекта «Образование» - 2016 г.

ГБОУ школа №574  
Невского района Санкт-Петербурга

**Санкт-Петербург**

**2017**

## ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Деловая игра «Создаем фирму».....	3
2. Бизнес-тренинг «Развивающая игрушка».....	25
3. Тренинг «Культура делового общения: Бизнес pro et contra» .....	33
4. Сценарий деловой игры-тренинга «Продвижение бизнеса» .....	39
5. Сценарий деловой игры-тренинга «Продвижение бизнес-продукта».....	42
6. Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта».....	45
7. Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы легкой промышленности».....	49
8. Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы машиностроения».....	53

Волкова М. А.

Розов И. И.

## Деловая игра «Создаем фирму»

### АННОТАЦИЯ

Деловые игры – это творческая, эмоциональная и динамичная форма обучения. Данная игра позволяет учащимся на практике усвоить процесс создания фирмы. Игра может проводиться в рамках потока, школы и межшкольного соревнования. Существенной особенностью является то, что игра может использоваться и как форма закрепления изученного ранее материала, и как способ повышения интереса к экономическим дисциплинам (без специальной подготовки). В первом случае условия игры могут усложняться в зависимости от возрастной группы и степени усвоения учащимися соответствующих тем.

Идея игры состоит в последовательном прохождении 5 условных этапов создания фирмы и напоминает старую добрую игру «по станциям». Вариации проведения зависят от конкретных целей или события, к которому может быть приурочена игра. Также возможен вариант, когда командам дается один определенный продукт (например, галстуки), а команды создают фирму для его производства и реализации. В дополнение могут предоставляться материалы для создания условного образца продукции. В конечном счете, все зависит от фантазии организаторов и участников. Авторы надеются, что материалы данной игры (Приложения 1-4: карта команды, инструкции этапов, листы ответов на каждом этапе, бланки списков команд и оценок жюри) смогут существенно упростить самый рутинный – организационный – этап проведения подобных деловых игр.

### УЧАСТНИКИ

- Игроки команд – ученики 7-11 классов.

- В **жюри** могут входить учителя, родители, ученики, а также представители бизнеса и общественных организаций. Стоит отметить, что участие в игре родителей, предпринимателей и общественных организаций может значительно повысить активность игроков. Игру целесообразно открывать или завершать выступлением гостей, мастер-классами и тренингами. Например, темами для таких выступлений могут стать «Экономика района/микрорайона», «Моя бизнес-идея», где взрослые будут делиться собственным опытом экономической деятельности.

### ЦЕЛИ ИГРЫ

- обучение в игровой форме основным понятиям в области предпринимательской деятельности;

- демонстрация учащимся на упрощенной модели этапов создания фирмы;

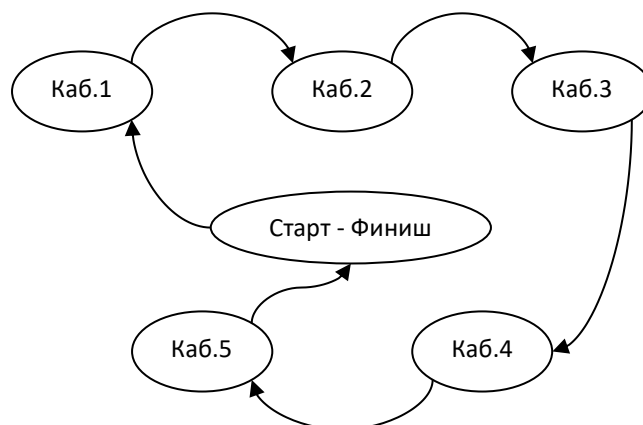
- опыт делового общения, работы в команде;
- тренинг быстрого принятия решений методом «мозгового штурма»;
- развитие лидерских и творческих качеств участников;
- мотивирование школьников к изучению экономических дисциплин.

## ОРГАНИЗАЦИЯ ИГРЫ

Для игры необходимо пять кабинетов (классов), где будут проходить этапы игры, и большое помещение, где будет начинаться и заканчиваться игра, например, актовый или конференц-зал. Каждый этап оценивается жюри (учителя, родители, бизнесмены, представители общественных организаций, ученики). В конце игры жюри всех кабинетов совещаются и выявляют победителя. В это время участники делятся впечатлениями об игре.

## ХОД ИГРЫ

Учащиеся объединяются в команды по 5-10 человек. Команды **последовательно** проходят 5 этапов создания фирмы. Каждый этап имеет жесткие временные ограничения – максимум 15-20 минут, хотя при возможности сроки могут быть увеличены. Чтобы не создавать задержки в прохождении игры, команды расходятся по кабинетам, где проходят первый этап игры. По его завершению команды меняют классы, где проходят последующие этапы. Таким образом, жюри одного кабинета оценивают каждую команду по определенному этапу игры.



На схеме, для примера, представлен маршрут Команды 1. В то же время, для команды 2, первый этап будет проходить в кабинете 2, а пятый этап в кабинете 1. Следовательно, для команды 3, 4, 5, игра начнется соответственно в кабинетах 3, 4, 5 и закончится в кабинетах 2, 3, 4.

В целом, число жюри и помещений может варьироваться в зависимости от числа команд. В случае если в игре будет принимать участие больше пяти команд, то она будет проходить либо в несколько заходов, либо в классах будут находиться, выполнять задания и представлять результаты одновременно несколько команд.

**Нулевой этап: «Старт-финиш».** Это начальный и конечный пункт игры. На старте происходит знакомство с правилами игры, раздаются маршрутные карты. На финише команды обсуждают трудности, успехи и полученные навыки.

**1 этап: «Придумай!!».** **Формирование бизнес-идеи.** Команды знакомятся с понятиями: предпринимательская деятельность, бизнес-идея, инновация. Участники должны принять решения о том, какой продукт или услугу они будут производить, и обосновать, насколько реален и актуален их выбор.

**2 этап: «Организуй!!».** **Создание фирмы.** Команды знакомятся с понятиями: фирма, организационные формы фирм, уставный капитал. В результате жюри должна быть представлена организационная структура фирмы, выбран руководитель компании и назначены на основные должности другие члены команды, а также определены потребности фирмы в персонале.

**3 этап: «Планируй!!!».** **Создание бизнес-плана.** Команды знакомятся с понятиями: бизнес-план и его разделы. Команды должны представить и обосновать разработанные ими основные положения планов производства, маркетинга и финансов.

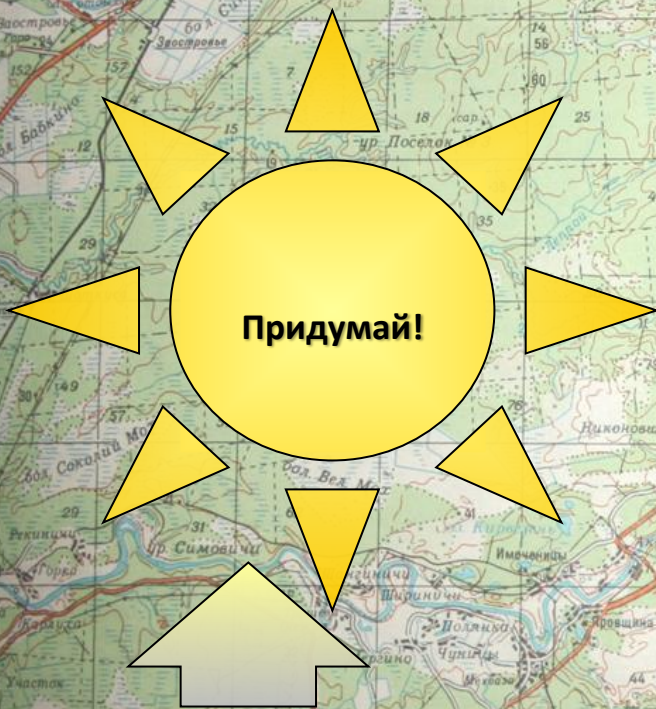
**4 этап: «Создай!!!!».** **Организация производства.** Команды знакомятся с понятием «технология» и представляют свое видение производственного процесса фирмы.

**5 этап: «Заработай!!!!».** **Сбыт продукции.** Команды знакомятся с понятиями: сбыт, организация и стимулирование сбыта. Представляют рекламную компанию своего продукта или услуги.

# КАРТА КОМАНДЫ

# КЛАССА

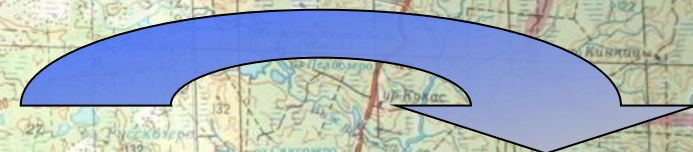
# ШКОЛЫ



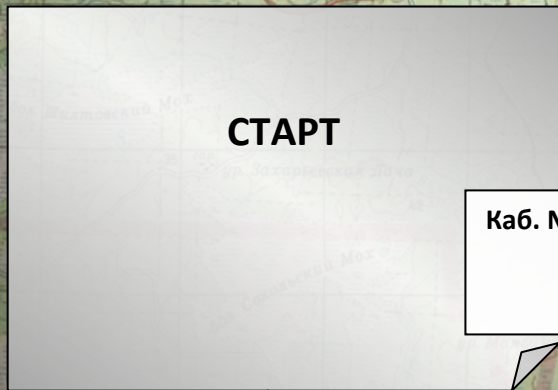
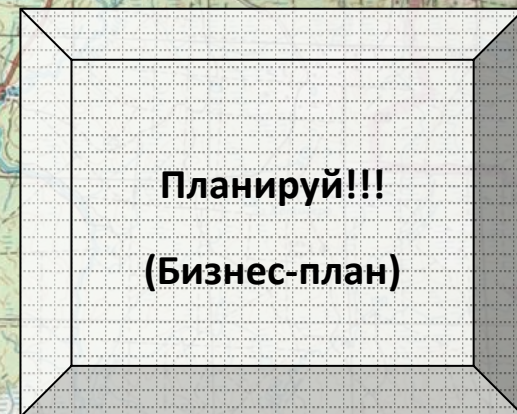
**Придумай!**

Каб. №

**Организуй!!**  
(Создание  
фирмы)



**Планируй!!!**  
(Бизнес-план)



**СТАРТ**

Каб. №

Каб. №

**Заработай!!!!**

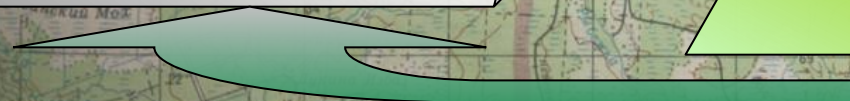
(Сбыт продукции)



**Создай!!!!**

(Технология)

Каб. №



## Инструкции для организаторов, команд участников и жюри

### I этап. Придумай! (Бизнес-идея)

#### Сценарий

1. Команде объясняют цель данного этапа, затем участники знакомятся с понятиями, необходимыми для формирования собственной бизнес-идеи. **(Максимум 5 мин.)**
2. Участники совещаются и формулируют идею открытия своего бизнеса, отвечая на вопросы: что они собираются производить, насколько инновационной является их идея, обосновывают реальность своих планов. **(Максимум 10 мин.)**
3. Презентация бизнес-идеи команды. **(Максимум 5 мин.)**

#### Цель этапа

Формирование бизнес-идеи – это начальный этап создания бизнеса. От выбора бизнес-идеи (то есть выбора «что производить?», какой товар или услугу) зависит успех фирмы в целом.

Команды представляют себя - свое название, определяют товар или услугу своей фирмы, обосновывают свой выбор, представляют на бумаге или на доске эскизы своего товара/услуги.

#### Термины

**Предпринимательство** – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность.

**Бизнес-идея** – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку.

**Инновация** – это нововведение, выступающее в виде нового товара/услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключаться в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

### II этап. Организуй!! (Создание фирмы)

#### Сценарий

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. **(Максимум 5 минут)**
2. Определение организационной формы фирмы и обоснование этого выбора, назначение (выборы) главы фирмы. **(Максимум 7 минут)**
3. Презентация полученных результатов. Выступление может помочь проявить свои лидерские качества выбранному руководителю фирмы. **(Максимум 5 минут)**

#### Цель этапа

Команды определяют величину необходимого начального капитала фирмы, а также его источник. Необходимо ответить на вопрос о величине фирмы (определение потребности в персонале – сколько работников необходимо нанять) и откуда взять деньги на ее создание. Если планируется открытие компании на собственные деньги, то целесообразно выбирать форму

товарищества или общества с ограниченной ответственностью. При необходимости заемного капитала – привлечения денег со стороны – возможно открытие акционерного общества, либо кредит под собственную ответственность.

### Термины

**Фирма** – это организация (юридическое лицо), концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

#### Организационные формы фирм:

1. **Производственный кооператив** – фирма, основанная на вкладах участников (паях), несущих ответственность в размере кратном доле их вклада. Особенность производственного кооператива заключается в личном трудовом вкладе каждого участника, т. е. он не только организует и управляет фирмой, но и лично участвует в производстве товаров и услуг.
2. **Товарищество** – основано на объединении вкладов участников фирмы, несущих ответственность всем своим имуществом.
3. **Общество с ограниченной ответственностью** – фирма, основанная на распространении ответственности величиной вкладов участников.
4. **Акционерное общество** – фирма, уставный (начальный) капитал которой разделен на акции. Таким образом, АО принадлежит группе акционеров, несущих ответственность, ограниченную величиной вклада.

**Уставный капитал** – это начальный капитал, средства, необходимые для начала деятельности фирмы.

## III этап. Планируй!!! (Бизнес-план)

### Сценарий

1. Команды знакомятся с целью этапа и терминами. **(Максимум 5 минут)**
2. Обсуждение и формулирование основных вопросов бизнес-плана. **(Максимум 5 минут)**
3. Презентация результатов. **(Максимум 5 минут)**

### Цель этапа

Участники должны определить основные показатели, необходимые для начала производства. Во-первых, необходимо четко обозначить целевую группу потребителей и часть рынка, на которой планируется вести хозяйственную деятельность – бизнес. Во-вторых, команды определяют себестоимость единицы продукции и в соответствии с ценами конкурентов определяют свою цену товара / услуги. В-третьих, участники обсуждают плановый объем производства, то есть предполагаемое количество товаров и услуг на начальном этапе, и определяют планируемую прибыль.

Конечно, бизнес-план – это большой документ и его разработка не дело пяти минут. Однако в нашей игре на данном этапе команды решают первостепенные вопросы, необходимые для начала работы любой фирмы.

### Термины

**Бизнес-план** – это документ, отражающий основные аспекты деятельности коммерческой фирмы для достижения заранее установленных результатов с указанием необходимых ресурсов, формы организации, предмета деятельности, этапов реализации. Как правило, разрабатывается для вновь создаваемого предприятия. Помогает определить соответствие потребностям рынка и



возможность получения финансовых ресурсов от инвесторов и кредиторов, предвидеть проблемы на пути успешного ведения бизнеса.

Основные разделы бизнес-плана: маркетинговое исследование, план производства, финансовый план.

## IV этап. Создай!!!! (Технология)

### Сценарий

1. Знакомство с понятиями и целью этапа. **(Максимум 5 минут)**
2. Разработка технологии производства фирмы. **(Максимум 5 минут)**
3. Представление технологии производства фирмы. **(Максимум 5 минут)**

### Цель этапа

Командам необходимо пошагово разработать технологию производства своей продукции. В результате участники смогут определить необходимое количество и стоимость оборудования, станков, помещений (основного капитала), количество и стоимость сырья и материалов (оборотного капитала), а также количество работников и их квалификацию.

### Термины

**Технология** (от греч. *techne* – искусство, мастерство + *logos* – учение) – это совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых ресурсы преобразуются в готовый продукт.

**Основной капитал** – это основные средства компании, *здания, станки, сооружения*, которые используются для производства длительное время.

**Оборотный капитал** – представляет собой *сырье и материалы*, необходимые для производства единицы продукции, стоимость которых полностью переносится на готовый продукт.

## V этап. Заработай!!!! (Сбыт продукции)

### Сценарий

1. Участники знакомятся с понятиями и целью этапа. **(Максимум 5 минут)**
2. Команды разрабатывают систему сбыта продукции. **(Максимум 5 минут)**
3. Презентация результатов. **(Максимум 5 минут)**

### Цель этапа

Успех фирмы определяется, прежде всего, ее прибылью. Прекрасный товар/услуга, удачно организованное производство может не дать результатов, если не продумать систему сбыта продукции. Таким образом, команды должны решить каким образом они будут организовывать сбыт: прямые продажи, розничная или оптовая торговля, использование торговых агентов, и, конечно, как они будут стимулировать спрос на свою продукцию (акции, реклама). Во время предоставления результатов желательно красочное представление собственных рекламных компаний или акций с иллюстрациями на бумаге или на доске.

### Термины

**Сбыт** – это реализация, продажа готовой продукции.

**Организация сбыта может быть представлена различным образом:**

- **Прямые продажи** – это самостоятельный сбыт продукции/услуги фирмой, заключающийся в поиске клиентов (торговые представители, торговые агенты, магазины и т. п.).
- **Оптовая торговля** – продажа товаров/услуг партиями или большим количеством тем, кто приобретает их с целью перепродажи или производственного использования.
- **Розничная торговля** - это продажа товара поштучно или в небольших количествах.

**Стимулирование сбыта** – это все виды деятельности, способные увеличить количество покупок товара/услуги. Самой популярной формой стимулирования сбыта является реклама, наряду с выставками, конкурсами, скидками, кредитованием покупки и т. п.

**Реклама** – открытое оповещение о товаре/услуге с целью повышения продаж. Может вестись различными способами от наружной рекламы и листовок до публикации в средствах массовой информации, а также в виде личных обращений к клиенту.

Листы для ответов команд участников на каждом этапе

## 1 этап. Бизнес-идея

**Предпринимательство** – это инициативная, самостоятельная деятельность, направленная на получение прибыли, связанная с несением риска, осуществляемая от своего имени под имущественную ответственность.

**Бизнес-идея** – это общее представление о возможном товаре или услуге, которые фирма могла бы, по ее мнению, предложить рынку.

**Инновация** – это нововведение, выступающее в виде нового товара / услуги или новой технологии. Бизнес-идея может не содержать инновации, а заключаться в создании уже существующего (аналогичного) товара по существующей технологии.

- 1. Варианты бизнес-идеи:** 1. \_\_\_\_\_.
2. \_\_\_\_\_.
3. \_\_\_\_\_.
4. \_\_\_\_\_.
5. \_\_\_\_\_.

.... \_\_\_\_\_.

**Конечный вариант** \_\_\_\_\_.

**2. Новизна товара** \_\_\_\_\_.

(преимущества перед конкурентами; новизна - если есть, то в чем?)

**3. Примерная цена продукта** \_\_\_\_\_.

**4. Потребитель** \_\_\_\_\_.

(все население города/района/микрорайона; конкретная группа населения, например, школьники, пенсионеры, бизнесмены, студенты, туристы и т. д.)

**5. Имя компании и товара / услуги:**

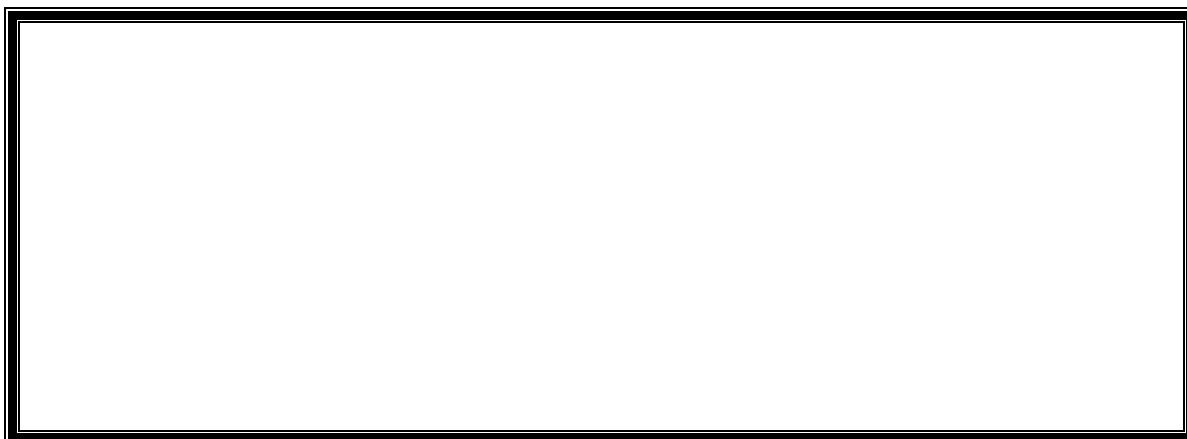
**Вариант 1** \_\_\_\_\_.

**Вариант 2** \_\_\_\_\_.

**Вариант 3** \_\_\_\_\_.

**Конечный вариант** \_\_\_\_\_.

**6. «Портрет» товара/услуги (эскизы, словесное описание):**



## 2 этап. Создание фирмы

**Фирма** – это организация (юридическое лицо), концентрирующая и использующая ресурсы для производства товаров и услуг с целью получения прибыли.

### Организационные формы фирм:

1. **Производственный кооператив** – фирма, основанная на вкладах участников (паях), несущих ответственность в размере кратном доле их вклада. Особенность производственного кооператива заключается в личном трудовом вкладе каждого участника, т. е. он не только организует и управляет фирмой, но и лично участвует в производстве товаров и услуг.
2. **Товарищество** – основано на объединении вкладов участников фирмы, несущих ответственность всем своим имуществом.
3. **Общество с ограниченной ответственностью** – фирма, основанная на распространении ответственности величиной вкладов участников.
4. **Акционерное общество** – фирма, уставный (начальный) капитал которой разделен на акции. Таким образом, АО принадлежит группе акционеров, несущих ответственность, ограниченную величиной вклада.

**Уставный капитал** – это начальный капитал, средства, необходимые для начала деятельности фирмы.

1. Товар/услуга \_\_\_\_\_.

2. Цена \_\_\_\_\_.

3. Сегмент (часть) рынка \_\_\_\_\_.

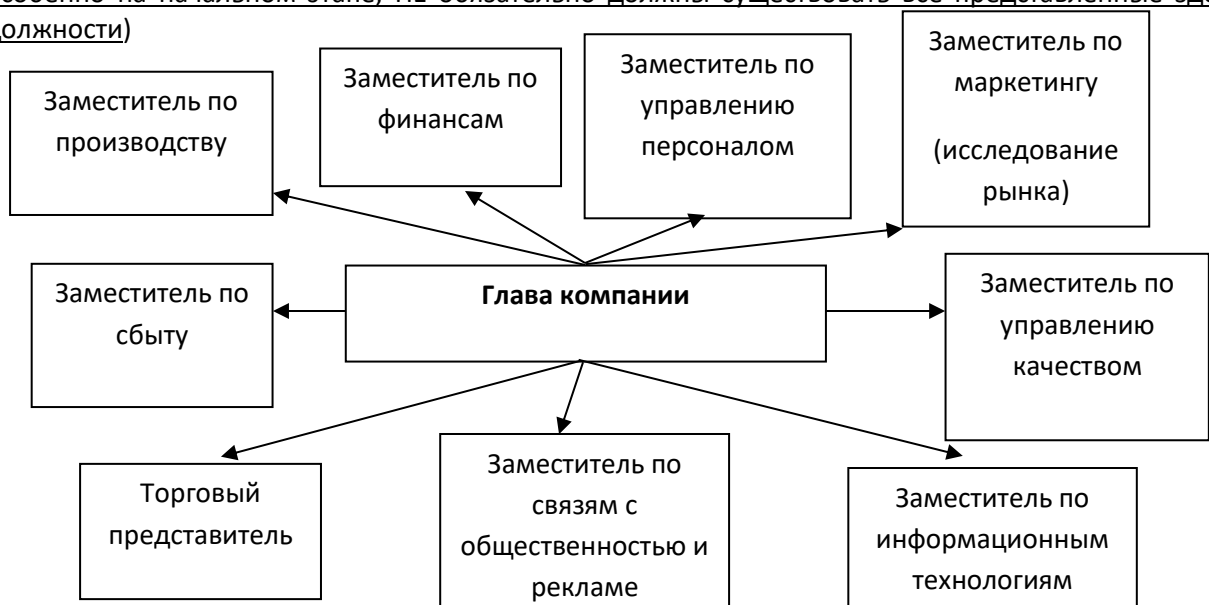
(мир/страна/город/район/микрорайон)

4. Потребность в рабочей силе (количество работников) \_\_\_\_\_.

5. Необходимый уставный (начальный) капитал \_\_\_\_\_.

6. Организационно-правовая форма предприятия \_\_\_\_\_.

7. **Глава фирмы и его заместители.** (Глава избирается командой, а остальные должности распределяются, исходя из потребностей фирмы и личных качеств каждого участника. В компании, особенно на начальном этапе, НЕ обязательно должны существовать все представленные здесь должности)



## 3 этап. Бизнес-план

**Бизнес-план** – это документ, отражающий основные аспекты деятельности коммерческой фирмы для достижения заранее установленных результатов с указанием необходимых ресурсов, формы организации, предмета деятельности, этапов реализации. Как правило, разрабатывается для вновь создаваемого предприятия. Помогает определить соответствие потребностям рынка и возможность получения финансовых ресурсов от инвесторов и кредиторов, предвидеть проблемы на пути успешного ведения бизнеса.

1. Стартовый товар/услуга \_\_\_\_\_.

2. Целевые группы \_\_\_\_\_.

(кто является потребителем, какая группа населения)

3. Сегмент рынка \_\_\_\_\_.

(мир/страна/город/район/микрорайон)

4. Себестоимость продукта \_\_\_\_\_.

(стоимость производства единицы продукции = стоимость сырья +  
стоимость производства (стоимость оборудования + оплата труда работников))

5. Потенциальная цена \_\_\_\_\_.

6. Цены конкурентов \_\_\_\_\_.

7. Итоговая цена \_\_\_\_\_.

**8. Плановый объем производства** \_\_\_\_\_.

(количество товаров или услуг, которое планируется  
произвести и продать на начальном этапе)

**9. Плановая прибыль** \_\_\_\_\_.

(Цена - Себестоимость) x Количество товаров или услуг

## 4 этап. Технология

**Технология** (от греч. *techne* – искусство, мастерство + *logos* - учение) – это совокупность средств, процессов, операций, методов, с помощью которых ресурсы преобразуются в готовый продукт.

**Основной капитал** – это основные средства компании, *здания, станки, сооружения*, которые используются для производства длительное время.

**Оборотный капитал** – представляет собой *сырье и материалы*, необходимые для производства единицы продукции, стоимость которых полностью переносится на готовый продукт.

1. Товар / услуга \_\_\_\_\_.

2. Технология (последовательность операций в производстве товара / услуги):



3. Стоимость основного капитала \_\_\_\_\_.

4. Стоимость оборотного капитала (сырья) \_\_\_\_\_.



5. Потребности в рабочей силе \_\_\_\_\_.

6. Безопасность производства \_\_\_\_\_.

## 5 этап. Сбыт

**Сбыт** – это реализация, продажа готовой продукции.

Организация сбыта может быть представлена различным образом:

- **Прямые продажи** – это самостоятельный сбыт продукции/услуги фирмой, заключающийся в поиске клиентов (торговые представители, торговые агенты, магазины и т. п.).
- **Оптовая торговля** – продажа товаров / услуг партиями или большим количеством тем, кто приобретает их с целью перепродажи или производственного использования.
- **Розничная торговля** - это продажа товара поштучно или в небольших количествах.

**Стимулирование сбыта** - это все виды деятельности, способные увеличить количество покупок товара / услуги. Самой популярной формой стимулирования сбыта является реклама, наряду с выставками, конкурсами, скидками, кредитованием покупки и т. п.

**Реклама** – открытое оповещение о товаре / услуге с целью повышения продаж. Может вестись различными способами от наружной рекламы и листовок до публикации в средствах массовой информации, а также в виде личных обращений к клиенту.

1. **Прямые продажи** \_\_\_\_\_.

(плановый % или количество прямых продаж)

2. **Розничная торговля** \_\_\_\_\_.

(плановый % или количество розничных продаж)

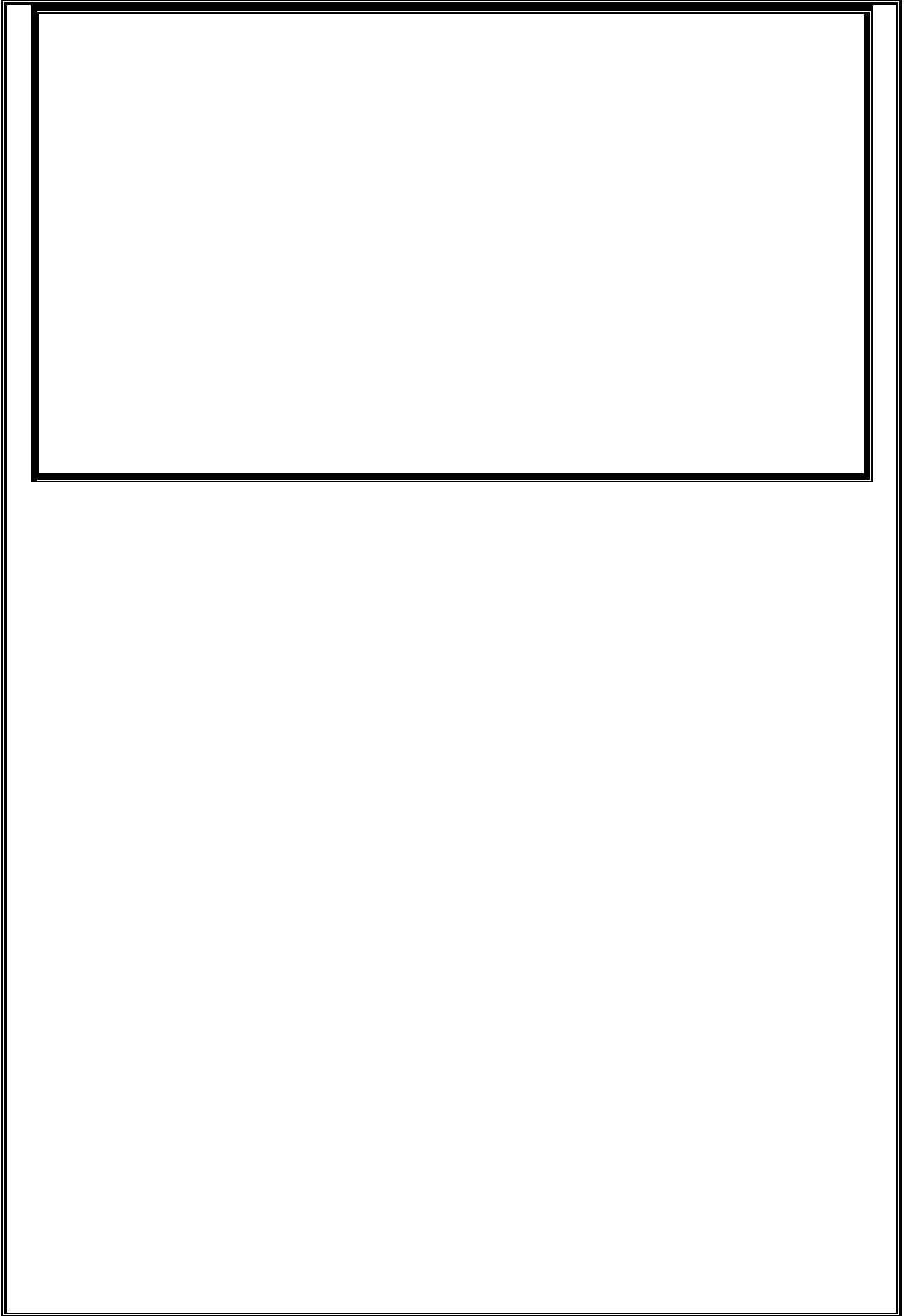
3. **Оптовая торговля** \_\_\_\_\_.

(плановый % или количество оптовых продаж)

4. **Продажа через торговых агентов** \_\_\_\_\_.

(плановый % или количество продаж через торговых агентов)

5. **Рекламная компания:**



Листы списков и оценок жюри, списков команд

**Жюри**

<i>Кабинет</i>	<i>Жюри</i>
<b>Каб. №</b>	
	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
<b>Каб. №</b>	
	1..
	2.
	3.
	4.
	5.
<b>Каб. №</b>	
	1.
	2.
	3.
	4.
	5.
<b>Каб. №</b>	
	1.

2.
3.
4.
5.
<b>Каб. №</b>
1.
2.
3.
4.
5.

### Команды

Участники		Этапы	Кабинет
<b>Команда 1</b>			
1.	6.	I этап	Каб. №
2.	7.	II этап	Каб. №
3.	8.	III этап	Каб. №
4.	9.	IV этап	Каб. №
5.	10.	V этап	Каб. №
<b>Команда 2</b>			
1.	6.	I этап	Каб. №
2.	7.	II этап	Каб. №
3.	8.	III этап	Каб. №
4.	9.	IV этап	Каб. №
5.	10.	V этап	Каб. №

<b>Команда 3</b>			
1.	6.	<b>I этап</b>	Каб. №
2.	7.	<b>II этап</b>	Каб. №
3.	8.	<b>III этап</b>	Каб. №
4.	9.	<b>IV этап</b>	Каб. №
5.	10.	<b>V этап</b>	Каб. №
<b>Команда 4</b>			
1.	6.	<b>I этап</b>	Каб. №
2.	7.	<b>II этап</b>	Каб. №
3.	8.	<b>III этап</b>	Каб. №
4.	9.	<b>IV этап</b>	Каб. №
5.	10.	<b>V этап</b>	Каб. №
<b>Команда 5</b>			
1.	6.	<b>I этап</b>	Каб. №
2.	7.	<b>II этап</b>	Каб. №
3.	8.	<b>III этап</b>	Каб. №
4.	9.	<b>IV этап</b>	Каб. №
5.	10.	<b>V этап</b>	Каб. №

## Оценки (максимальная оценка 10 баллов)

Команда 1		Спец. отметки
Оценка за задание	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Творческая составляющая	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Практическая применимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Командный дух	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
<b>Итого</b>		
Команда 2		Спец. отметки
Оценка за задание	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Творческая составляющая	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Практическая применимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Командный дух	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
<b>Итого</b>		
Команда 3		Спец. отметки
Оценка за задание	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Творческая составляющая	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Практическая применимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Командный дух	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
<b>Итого</b>		
Команда 4		Спец. отметки
Оценка за задание	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Творческая составляющая	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Практическая применимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Командный дух	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

<b>Итого</b>		
<b>Команда 5</b>		<b>Спец. отметки</b>
Оценка за задание	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Активность	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Творческая составляющая	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Практическая применимость	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
Командный дух	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
<b>Итого</b>		



Волкова М. А.

Розов И. И.

## Бизнес-тренинг «Развивающая игрушка»



**Цель игры:** познакомить учащихся с понятиями себестоимости, дохода и прибыли, а также в интерактивном режиме продемонстрировать модель производства.

**Ход игры:**

**1 этап.**

Учащиеся делятся на группы-фирмы по 5-7 человек. Каждая группа занимает один стол. На столе располагаются приготовленные заранее одинаковые наборы материалов (собранные заранее ненужные предметы быта - коробки, ленты, упаковки, бутылки и т.д.)

Фирма выбирает название и распределяет роли директора, бухгалтеров и «креативщиков».

По команде ведущего в течение 15-20 минут каждая фирма придумывает и создает модель развивающей игрушки для детей разного возраста (или игрушек, если идей много). Важно не только придумать, но и сделать игрушки.

## **2 этап.**

Команды в течение 10 минут готовят рекламный ролик, в котором рассказывают о преимуществах своей игрушки. Длительность рекламы 3 минуты. Пока идет подготовка, бухгалтер ведет учет затрат на производство (Табл. 1).

После рекламы игрушки выставляются на столы. Зрители получают возможность проголосовать за понравившуюся игрушку.

После команды определяют себестоимость своих изделий (Табл. 2) и рассчитывают прибыли или убытки, а также необходимое количество продаж, для выхода фирмы на самоокупаемость.

## **3 этап.**

Результаты расчетов команды сдают судьям. Выявляется победитель игры - фирма, получившая наибольшее количество баллов жюри и наиболее грамотно рассчитавшая прибыль от производства своих игрушек. Важно не забыть, что при производстве нескольких игрушек убытки от одной могут перекрыть прибыли от создания другой.

## **Время игры:**

10 минут (Объяснение правил игры) + 20 минут (1 этап) + 10 минут (2 этап) + 3 минуты \* кол-во команд (Презентации) + 10 минут (3 этап) + 15 минут (Оглашение результатов и вручение призов) = 1 час 20-30 минут.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Паспорт фирмы

Название фирмы (класс)	
Директор фирмы	
Сотрудники фирмы	

Паспорт фирмы

Название фирмы (класс)	
Директор фирмы	
Сотрудники фирмы	

Паспорт фирмы

Название фирмы (класс)	
Директор фирмы	
Сотрудники фирмы	

### Расчет затрат на производство

**1 этап.** Учет расходуемых материалов на производство одной игрушки.

При производстве двух или нескольких игрушек, учет материалов по каждой игрушке ведите последовательно в таблице. **Табл.1**

№	Наименование материала	Цена	Кол-во	Стоимость
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				
	<b>Итого</b>			

2 этап.

Расчет себестоимости, прибыли (убытков)

Табл.2

Наименование игрушки	Стоимость материалов	Аренда оборудования	Стоимость рабочей силы (кол-во работников * стоимость одного часа работы)	<b>Итого</b> стоимость затрат на производство	Аренда недвижимости (постоянные затраты вне зависимости от производства)
	1	2	3	<b>(1+2+3)</b>	+ 5

(1 час = 200 руб.)

Предполагаемая цена одного изделия  $P =$  \_\_\_\_\_ ?

Предполагаемое количество проданных изделий  $Q =$  \_\_\_\_\_ ?

Предполагаемый доход от продажи  $P*Q =$  \_\_\_\_\_ ?

**Прибыль** равна разности между доходом и **всеми** затратами на производство (см. табл.2)

Игрушка 1 \_\_\_\_\_

Игрушка 2 \_\_\_\_\_

Игрушка 3 \_\_\_\_\_

...

## Прайс-лист

№	Наименование прејскуранта	Цена, руб. (за шт.)
<b>Материалы / сырье</b>		
1.	Трубочка для напитков	0.1
2.	Стаканчик из-под йогурта / Актимель	0.2
3.	Банка из-под творога / майонеза / масла	0.35
4.	Банка жестяная / алюминиевая	0.7
5.	Банка из-под чипсов Принглс	3
6.	Бутылка пластиковая (любого размера)	1.5
7.	Коробочка из-под порционных сливок	0.1
8.	Пластик гнутый	3
9.	Стаканчик пластиковый	0.5
10.	Ложка одноразовая	1
11.	Вилка одноразовая	1
12.	Тарелка пластмассовая	0.7
13.	Лоскуток ткани	3
14.	Скрепка	0.01
15.	Кнопка	0.01
16.	Резинка стирательная	2
17.	Губка для мытья посуды	3
18.	Ручка	4
19.	Свеча юбилейная	1
20.	Зубочистка	0.1
21.	Коробок спичек	0.3
22.	Пакет полиэтиленовый	0.1
23.	Бумага белая (1 лист)	0.25
24.	Бумага цветная (1 лист)	1
<b>Материалы в магазине</b>		
1.	Ватман (1 лист)	12
2.	Елочная мишура	20
3.	Пряжа	12

4.	Тесьма	5
5.	Лента капроновая	5
6.	Мишура медная	0.1
7.	Шнур (1 метр)	1
8.	Резинка (1 метр)	10
9.	Катушка ниток	4
10.	Пуговица	0.5
11.	Игрушка Киндер-сюрприз	10
12.	Стеклянный шарик	5
13.	Бисер	3
14.	Значок	5
15.	Кепс	1
16.	Колокольчик	3
17.	Фольга	3
18.	Вата	20
19.	Пластелин (1 цвет)	5
20.	CD	12
21.	Шарик надувной	3
22.	Конфета Мини	0.2
<b>Аренда оборудования</b>		
1.	Клей ПВА / СуперМомент (аренда)	9
2.	Ножницы (аренда)	4
3.	Канцелярский нож	2
4.	Степлер (аренда)	6
5.	Фломастеры / маркеры (аренда)	5
6.	Скотч (аренда)	3
7.	Иголки (аренда)	1
<b>Аренда недвижимости</b>		
1.	Производственное помещение	10 000 (в месяц)
2.	Офис / магазин	30 000 (в месяц)

## Оценки жюри

Оценивайте каждую команду по четырем позициям. Минимальная оценка – 1, максимальная – 5.

Команда (класс/школа)	Креативность	Реклама	Поддержка болельщиков	Грамотность расчетов	Итого
1.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
2.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
3.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
4.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
5.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
6.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
7.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
8.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
9.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
10.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	

## Оценки жюри

Оценивайте каждую команду по четырем позициям. Минимальная оценка – 1, максимальная – 5.

Команда (класс/школа)	Креативность	Реклама	Поддержка болельщиков	Грамотность расчетов	Итого
1.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
2.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
3.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
4.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
5.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
6.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
7.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
8.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
9.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	



10.	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	1 2 3 4 5	
-----	-----------	-----------	-----------	-----------	--

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



*Волкова М. А.*

*Розов И. И.*

**Тренинг**  
**«Культура делового общения: Бизнес pro et contra»**



Тренинг «Культура делового общения: Бизнес Pro et contra» разработан для учащихся 9-11 классов средних школ и представляет собой ролевую игру, которая может применяться при изучении экономических и бизнес-дисциплин.

**Цель тренинга:** познакомить учащихся с понятием культуры делового общения, а также в интерактивном режиме предоставить возможность имитации деловых переговоров с представителями различных государственных, коммерческих и общественных структур при создании малого бизнеса.

**Участники:**

- Учащиеся 9-11 классов.
- Жюри – выполняет не только оценочную функцию действий команд, но и активно участвуют в процессе тренинга. Жюри изначально делится на несколько групп: «Государственные

органы власти», «Банк(-и)», «Общественные организации», «Предприниматели». В идеале в каждую группу должны входить реальные специалисты из соответствующих структур, могущие профессионально ответить на вопросы о создании малого предприятия: представители государства – вопросы оформления и лицензирования малого бизнеса, представители банков – вопросы о кредитовании, представители общественных организаций – вопросы консультирования и содействия при создании малого предприятия, предприниматели – вопросы реального функционирования малого бизнеса, его риски и возможности (примерные вопросы предложены в Приложении 2). При невозможности присутствия таких специалистов на тренинге, необходимо подготовить информацию по данным вопросам и включить в состав жюри учителей или учеников, подготовленных заранее для выполнения ими функций консультантов. Количество групп жюри может быть увеличено при необходимости и возможности, добавив, например, представителей муниципальных органов.

#### **Ход тренинга:**

##### **Предварительный этап (10 мин.)**

Объяснение правил тренинга, основных понятий, целей и этапов.

##### **1 этап (10 мин. + 3 мин.\*кол-во команд)**

Учащиеся делятся на команды по 5 человек, заполняют паспорт команды (Приложение 1) и представляют себя. Перед участниками ставится задача поиска информации, необходимой при открытии типичного малого бизнеса (например, кафе, магазин «Продукты», парикмахерская, ателье, прачечная). Какое предприятие предстоит открывать каждой команде, определяется либо путем жеребьевки, либо командой самостоятельно.

##### **2 этап (5 мин.\*кол-во команд)**

Команды в произвольном порядке проводят экспресс-интервью с представителями государственных, коммерческих и общественных организаций (по 5-7 минут в каждой группе жюри), имитируя процесс деловых переговоров и получая информацию, необходимую при открытии малого предприятия (примерные вопросы – Приложение 2).

##### **3 этап (20 мин.)**

Участники анализируют полученную информацию и составляют короткую презентацию на 3 мин. о создании своего малого бизнеса, акцентируя внимание на основных вопросах и последовательности шагов в организации реального предприятия (примерный план – Приложение 3).

##### **4 этап (5 мин.\*кол-во команд)**

Презентации команд и ответы на вопросы жюри.

##### **Заключительный этап (15 мин.)**

Подсчет оценок жюри (Приложение 4) и обсуждение тренинга.

**Время тренинга:** при количестве участников – 5 команд тренинг займет примерно 2 часа. При необходимости можно увеличить время на интервью (2 этап) и на вопросы жюри и обсуждение.

ПРИЛОЖЕНИЕ 1

**Паспорт команды**

<b>Школа / класс</b>	
<b>Капитан команды</b>	
<b>Члены команды</b>	
<b>Бизнес, который предстоит открыть</b>	

**Паспорт команды**

<b>Школа / класс</b>	
<b>Капитан команды</b>	
<b>Члены команды</b>	
<b>Бизнес, который предстоит открыть</b>	

**Паспорт команды**

<b>Школа / класс</b>	
<b>Капитан команды</b>	
<b>Члены команды</b>	
<b>Бизнеса, который предстоит открыть</b>	

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

### Примерный перечень вопросов для переговоров

Ответы на данные вопросы необходимы при создании малого бизнеса. Вопросы носят рекомендательный характер и могут быть изменены решением команды.

**Для открытия малого предприятия Вам предстоит провести экспресс-интервью в качестве консультаций с представителями (по 5 мин.):**

- **государства (вопросы регистрации фирмы):**

1. Какие документы необходимо получить для регистрации фирмы, какова стоимость их оформления?
2. Какую юридическую форму лучше всего выбрать для Вашей фирмы (индивидуальное предприятие, товарищество, общество с ограниченной ответственностью, кооператив)?
3. Каковы варианты налогообложения малого бизнеса?

- **банка(-ов) (вопросы кредитования):**

1. Что необходимо для получения кредита?
2. Каковы сроки и ставки процента по кредитам в банках?

- **общественных организаций (вопросы поддержки малого бизнеса):**

1. Возможно ли получить помощь при открытии малого бизнеса? Какие общественные организации предоставляют подобную помощь и в чем конкретно она заключается?
2. Можно ли участвовать в государственных программах поддержки малого бизнеса? В чем плюсы и минусы данных программ?

- **предпринимателей (советы профессионалов о возможностях и рисках малого бизнеса):**

1. Каковы основные этапы при открытии малого бизнеса? Сколько необходимо для этого финансовых средств? Каковы риски?

2. Какова реальная прибыль в малом бизнесе, где разместить фирму и как лучше привлекать клиентов, какой имидж необходим для успешного малого предприятия?

ПРИЛОЖЕНИЕ 3

**Презентация Вашего малого бизнеса (примерный план)**

Бизнес \_\_\_\_\_.

Юридическая форма \_\_\_\_\_.

Название фирмы \_\_\_\_\_.

Необходимая документация, стоимость регистрации и порядок налогообложения \_\_\_\_\_.

Место расположения фирмы и предполагаемая клиентура \_\_\_\_\_.

Порядок аренды помещения \_\_\_\_\_.

Источники финансирования \_\_\_\_\_.

Возможности \_\_\_\_\_.

Основные риски \_\_\_\_\_.

Конкурентные преимущества \_\_\_\_\_.

Предполагаемая прибыль \_\_\_\_\_.

ПРИЛОЖЕНИЕ 4

**Оценки жюри**

Минимальная оценка – 1, максимальная – 10.

<b>Команда (класс/школа)</b>	<b>1 этап. Представление команды</b>	<b>2 этап. Культура делового общения на интервью</b>	<b>3-4 этап. Презентация по созданию малого бизнеса</b>	<b>Итого</b>
1.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
2.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
3.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
4.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
5.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
6.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

**Оценки жюри**

Минимальная оценка – 1, максимальная – 10.

<b>Команда (класс/школа)</b>	<b>1 этап. Представление команды</b>	<b>2 этап. Культура делового общения на интервью</b>	<b>3-4 этап. Презентация по созданию малого бизнеса</b>	<b>Итого</b>
1.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
2.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
3.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
4.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
5.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	
6.	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	

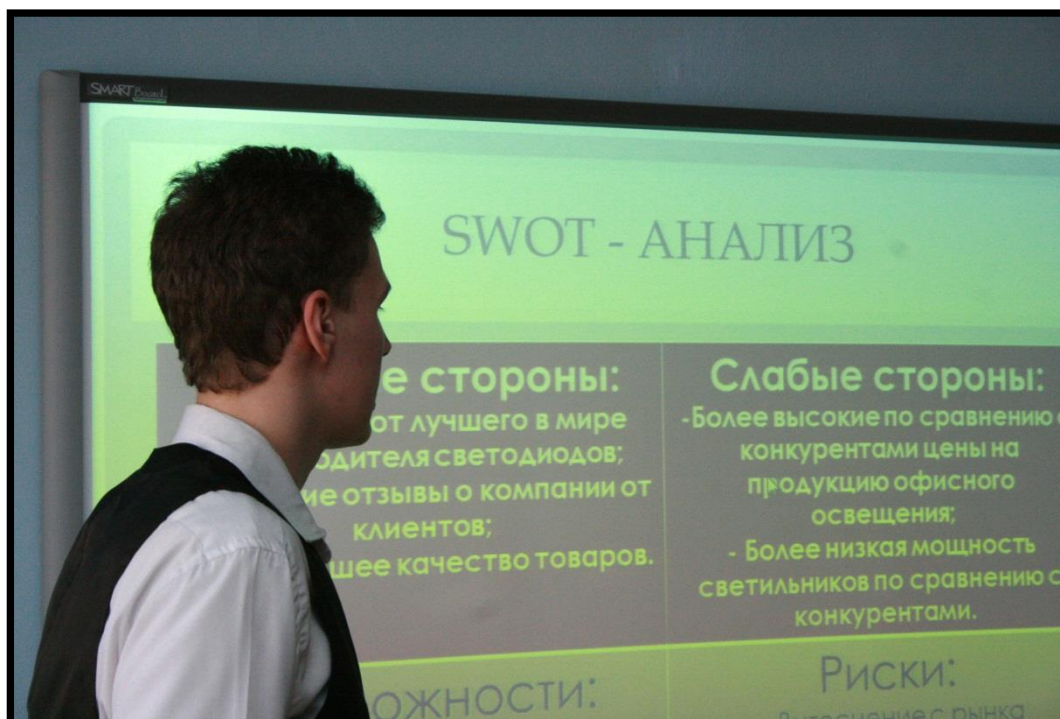
Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



Волкова М. А.

Розов И. И.

Сценарий деловой игры-тренинга «Продвижение бизнеса»  
для школ Невского района  
в рамках празднования Дня предпринимателя



Деловые игры и тренинги в рамках празднования Дня предпринимателя для школ Невского района проводятся с 2009 года с целью создания условий для реализации творческого потенциала и формирования устойчивого интереса подростков и молодежи к изучению экономических и бизнес-дисциплин, ознакомления школьников с деятельностью предпринимателей малого бизнеса на их рабочих местах.

Организаторами игры выступают Общественный Совет по малому предпринимательству при главе администрации Невского района, Отдел образования и Сектор информации администрации Невского района, Информационно-методический центр Невского района, Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №574 Невского района.

Основными задачами деловой игры-тренинга «Продвижение бизнеса» являлись:

1. повышение профессиональных навыков участников игры в сфере экономических дисциплин;
2. формирование у школьников навыков делового общения, работы в команде, быстрого принятия решений;
3. развитие творческого потенциала и лидерских и качеств участников игры;
4. популяризация бизнеса, построенного на соблюдении законов и норм ведения бизнеса в Российской Федерации, реализации предпринимательской инициативы, социальной ответственности;
5. популяризация деятельности Общественного Совета по малому предпринимательству при главе администрации Невского района.

Игра-тренинг проходила в три этапа:

1 этап - обучение школьников методам продвижения бизнеса (тренинг по маркетингу) и технологии создания рекламных роликов (мастер-класс) на базе ГБОУ школы №574 Невского района Санкт-Петербурга.

2 этап - посещение участниками игры предприятий Невского района «Лазер-Граффити» (производство светодиодной продукции), «Оптика Элит» (производство объективов для фото- и видеотехники), «Елизар-отель» (отель), «Восторг» (парк аттракционов). Распределение команд по предприятиям происходило путем жеребьевки. После экскурсии команды готовили рекламный ролик для продвижения продукции/услуги посещенного предприятия и его презентации.

3 этап - открытая защита рекламных роликов. Команды после приветственных слов расходятся по 4 кабинетам, в каждом из которых происходит защита роликов и презентаций одного из посещенных предприятий. Таким образом, участники соревновались только с теми другими командами, с которыми они посещали одну и ту же фирму.

Участники игры:

В качестве тренеров на мастер-классах по маркетингу и созданию видеороликов могут быть привлечены студенты ВУЗов Санкт-Петербурга и преподаватели дополнительного образования.

В качестве Жюри выступают предприниматели Невского района, представители коммерческих и общественных организаций, представители администрации Невского района.

Итоги игры:

Команда .....					
Содержание презентации	1	2	3	4	5



Стиль	1 2 3 4 5
Творческая составляющая	1 2 3 4 5
Практическая применимость	1 2 3 4 5
Видеоролик	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<b>Итого</b>	

(максимальный балл 30 (из них max. 20 баллов за презентацию и ответы на вопросы + max. 10 баллов за видеоролик))

Обратная связь:

#### ЛИСТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Для нас очень важно Ваше личное мнение о прошедшей игре! Ответы на эту анкету позволят нам в дальнейшем сделать бизнес-игры в нашей школе интереснее и лучше! Заранее благодарим за ответы!

1. Понравилась ли Вам в целом игра?

- Да
- Нет
- Не знаю

2. Что Вам не понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

3. Что эта игра дала Вам лично \_\_\_\_\_.

4. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? \_\_\_\_\_.

5. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?

- Игра, конкурсы без предварительной подготовки
- Конкурс проектов, кейсов с предварительной подготовкой
- Выход на реальные предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм
- Настольные деловые игры
- Иное \_\_\_\_\_.

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



*Волкова М. А.*

*Розов И. И.*

**Сценарий деловой игры-тренинга  
«Продвижение бизнес-продукта»**



Деловые игры и тренинги в рамках празднования Дня предпринимателя для школ Невского района проводятся с 2009 года с целью создания условий для реализации творческого потенциала и формирования устойчивого интереса подростков и молодежи к изучению экономических и бизнес-дисциплин, ознакомления школьников с деятельностью предпринимателей малого бизнеса на их рабочих местах.

Организаторами игры выступают Общественный Совет по малому предпринимательству при главе администрации Невского района, Отдел образования и Сектор информации администрации Невского района, Информационно-методический центр Невского района, Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №574 Невского района Санкт-Петербурга.

Основными задачами деловой игры-тренинга «Продвижение бизнес-продукта» являлись:

1. повышение профессиональных навыков участников Игры в сфере экономических дисциплин;
2. формирование у школьников навыков делового общения, работы в команде, быстрого принятия решений;
3. развитие творческого потенциала и лидерских и качеств участников Игры;
4. формирование позитивного образа предпринимательства, построенного на соблюдении законов и норм ведения прозрачного бизнеса в Российской Федерации, реализация предпринимательской инициативы в части социальной ответственности бизнеса;
5. популяризация деятельности Общественного Совета по малому предпринимательству при главе администрации Невского района.

Игра-тренинг проходила в два этапа:

1. **Первый этап. Посещение участниками Игры производственных предприятий Невского района:** УРИ Завод «Воздушный замок» (надувные конструкции), ООО «ПКФ Мнев и К» (надувные лодки и катера), ООО «Ткач» (технические ткани), ЗАО «МетеоСпецПрибор» (газоанализаторы). Команда от школы (4 человека и сопровождающий учитель) выходила только на **одно** предприятие. Порядок посещений был определен с учетом пожеланий команд.

**Список вопросов, ответы на которые предстояло узнать участникам:**

- Краткая информация о посещенном предприятии (год образования, руководство, бренд/логотип, продукт(-ы));
- Технология производства, масштабы производства;
- Ценообразование конечного продукта;
- Конкурентные преимущества, основные каналы сбыта, клиенты;
- Перспективы развития компании.

По результатам экскурсий командам необходимо было подготовить презентации (на 3 мин.) о посещенном предприятии и его продукции (*домашнее задание*).

2. **Второй этап.** После вступительного слова организаторов состоялись выступления команд с презентациями о посещенном предприятии (по 3 мин. на команду). Далее прошел тренинг продвижения бизнес-продукта для всех участников игры, проведенный бизнес-тренером Татьяной Калистратовой-Боркх.

Далее произошло объединение команд, посетивших одно и то же предприятие, для формулирования коммерческого предложения по поводу продвижения продукции посещенного предприятия с учетом знаний, полученных в результате тренинга, а также состоялась открытая защита четырех презентаций сборных команд (по 15 мин. на команду). В заключение прошло подведение итогов игры, награждение, обмен мнениями и мыслями.

В качестве Жюри выступают предприниматели Невского района, представители коммерческих, государственных и общественных организаций.

***Список примерных вопросов, которые должны найти ответы по итогам экскурсии на предприятие и которые должны быть отражены в презентации:***

- Краткая информация о посещенном предприятии (год образования, руководство, бренд/логотип, продукт(-ы));
- Технология производства, масштабы производства;
- Ценообразование конечного продукта;
- Конкурентные преимущества, основные каналы сбыта, клиенты;
- Перспективы развития компании.

Презентацию следует рассчитать **максимум** на 3 минуты, будет работать система **жесткого тайминга**. Форма презентации может быть **абсолютно любой**: от классической презентации с использованием MS Power Point или других презентационных программ до театральной постановки. Оцениваться презентация будет по следующим критериям: **стиль и оформление (макс. 2 балла), содержание (макс. 3 балла), творческая составляющая (макс. 2 балла)**.

В зале будет работать компьютер с мультимедийным проектором и аудио-системой. Все материалы, необходимые Вам для презентации, нужно принести на флэшке (**желательно иметь и запасной носитель, чтобы застраховать себя от неожиданностей**). Форматы материалов должны соответствовать **стандартным** возможностям компьютера с ОС Windows.

При особой необходимости Вы можете принести свою технику, которую возможно подключить к проектору через разъем VGA (для видео) и разъем Jack 3,5 mm (для аудио). **О такой необходимости сообщите, пожалуйста, организаторам заранее.**

#### Обратная связь:

В конце мероприятия было проведено анкетирование всех участников по следующей форме:

#### ЛИСТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Для нас очень важно Ваше личное мнение о прошедшей игре! Ответы на эту анкету позволят нам в дальнейшем сделать бизнес-игры в нашей школе интереснее и лучше! Заранее благодарим за ответы!

1. Понравилась ли Вам в целом игра?

- Да
- Нет
- Не знаю

2. Что Вам понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

3. Что Вам не понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

4. Что эта игра дала Вам лично \_\_\_\_\_.

5. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? \_\_\_\_\_.

6. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?

- Игра, конкурсы без предварительной подготовки
- Конкурс проектов, кейсов с предварительной подготовкой
- Выход на реальные предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм
- Настольные деловые игры
- Иное \_\_\_\_\_.

**Благодарим за сотрудничество!**

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



Волкова М. А.

Розов И. И.

Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта»



Деловые игры и тренинги в рамках празднования Дня предпринимателя для школ Невского района проводятся с 2009 года с целью создания условий для реализации творческого потенциала и формирования устойчивого интереса подростков и молодежи к изучению экономических и бизнес-дисциплин, ознакомления школьников с деятельностью предпринимателей малого и среднего бизнеса на их рабочих местах, в этом году в **сфере медицины**.

Организаторами игры выступили Общественный Совет по малому предпринимательству при главе администрации Невского района, Отдел образования и Сектор информации администрации Невского района, Информационно-методический центр Невского района, Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №574 Невского района Санкт-Петербурга.

Основными задачами деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта» являлись:

1. повышение профессиональных навыков участников Игры в сфере экономических дисциплин;
2. формирование у школьников навыков делового общения, работы в команде, быстрого принятия решений;
3. развитие творческого потенциала и лидерских и качеств участников Игры;
4. формирование позитивного образа предпринимательства, построенного на соблюдении законов и норм ведения прозрачного бизнеса в Российской Федерации, реализация предпринимательской инициативы в части социальной ответственности бизнеса;
5. популяризация деятельности Общественного Совета по малому предпринимательству при главе администрации Невского района.

Игра-тренинг проходила в два этапа:

3. **Первый этап. Состоялось посещение участниками Игры производственных предприятий Невского района:** ООО «Галактика» (зуботехническая лаборатория, **ген. директор Ефременко Александр Вячеславович**), ООО «НПФ Невотон» (медицинская техника, **ген. директор Бродкин Константин Николаевич**), ЗАО «ГК «Алкор БИО» (системы для лабораторных исследований, **ген. директор Полынцев Дмитрий Генрихович**), ХБО при РАН «Вита» (производство косметики, **ген. директор Борц Михаил Самуилович**). Команда от школы (4 человека и сопровождающий учитель) выходила только на **одно** предприятие. Порядок посещений был определен с учетом пожеланий команд.

**Список вопросов, ответы на которые предстояло узнать участникам:**

- Краткая информация о посещенном предприятии (год образования, руководство, бренд/логотип, продукт(-ы));
- Технология производства, масштабы производства;
- Ценообразование конечного продукта;
- Конкурентные преимущества, основные каналы сбыта, клиенты;
- Перспективы развития компании.

По результатам экскурсий командам необходимо было подготовить презентации (на 3 мин.) о посещенном предприятии и его продукции (*домашнее задание*).

4. **Второй этап.** После вступительного слова организаторов состоялись выступления команд с презентациями о посещенном предприятии (по 3 мин. на команду). Далее прошел **тренинг технологий креативного мышления** для всех участников игры, проведенный И.И. Розовым, учителем экономики школы №574.

Далее произошло объединение команд, посетивших одно и то же предприятие, для формулирования коммерческого предложения по поводу создания новой бизнес-продукции посещенного предприятия с учетом знаний, полученных в результате тренинга, а также состоялась открытая защита четырех презентаций сборных команд (по 10-15 мин. на команду). В заключение прошло подведение итогов игры, награждение, обмен мнениями и мыслями.

Члены жюри оценивали команды по следующим критериям:

#### 1. Презентации по итогам экскурсий

Ко	Школа, название	Стиль и оформление	Содержание	Творческая составляющая	Итого
ООО «Галактика»		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7

<b>Зуботехническая лаборатория</b>					
<b>ООО «НПФ Невотон» Медицинская техника</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
<b>ЗАО «ГК «Алкор БИО» Системы для лаб. исследований</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
<b>ХБО при РАН «Вита» Производство косметики</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7

## 2. Выступления объединенных команд

Ко	Школа, название	Стиль	Содержание	Командная работа	Итого
<b>ООО «Галактика». Зуботехническая лаборатория</b>		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<b>ООО «НПФ Невотон». Медицинская техника</b>		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<b>ЗАО «ГК «Алкор БИО». Системы для лаб. исследований</b>		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
<b>ХБО при РАН «Вита». Производство косметики</b>		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

### Обратная связь:

В конце мероприятия было проведено анкетирование всех участников по следующей форме:

<b>ЛИСТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ</b>	
Для нас очень важно Ваше личное мнение о прошедшей игре! Ответы на эту анкету позволят нам в дальнейшем сделать бизнес-игры в нашей школе интереснее и лучше! Заранее благодарим за ответы!	
1. Понравилась ли Вам в целом игра?	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Да</li> <li>• Нет</li> <li>• Не знаю</li> </ul>	
2. Что Вам понравилось в игре? _____.	
3. Что Вам не понравилось в игре? _____.	
4. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? _____.	

5. Оцените по 5-бальной шкале следующие показатели мероприятия:

Организация					Содержание					Общественная значимость				
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

6. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?

- Игры, конкурсы без предварительной подготовки
- Конкурс проектов, кейсов с предварительной подготовкой
- Выход на предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм
- Настольные деловые игры
- Иное \_\_\_\_\_.

***Благодарим за сотрудничество!***



Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



Волкова М. А.

Розов И. И.

Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы легкой промышленности»



Деловые игры и тренинги в рамках празднования Дня предпринимателя для школ Невского района проводятся с 2009 года с целью создания условий для реализации творческого потенциала и формирования устойчивого интереса подростков и молодежи к изучению экономических и бизнес-дисциплин, ознакомления школьников с деятельностью предпринимателей малого и среднего бизнеса на их рабочих местах, **в этом году в сфере легкой промышленности.**

Организаторами игры выступили Общественный Совет по малому предпринимательству при главе администрации Невского района, Отдел образования администрации Невского района, Информационно-методический центр Невского района, Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №574 Невского района Санкт-Петербурга.

Основными задачами деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы легкой промышленности» являлись:

1. повышение профессиональных навыков участников Игры в сфере экономических дисциплин;
2. формирование у школьников навыков делового общения, работы в команде, быстрого принятия решений;
3. развитие творческого потенциала и лидерских и качеств участников Игры;
4. формирование позитивного образа предпринимательства, построенного на соблюдении законов и норм ведения прозрачного бизнеса в Российской Федерации, реализация предпринимательской инициативы в части социальной ответственности бизнеса;
5. популяризация деятельности Общественного Совета по малому предпринимательству при главе администрации Невского района.

Игра-тренинг проходила в два этапа:

1. **Первый этап. Состоялось посещение участниками Игры производственных предприятий Невского района:** ООО «Fredrikson» (производство головных уборов, **ген. директор Новичков Вадим Витальевич**), ООО «MilTex» (производство верхней одежды, **ген. директор Шемякин Михаил Владимирович**), ООО «Хлопкотекс» (производство тканей, **ген. директор Лейкин Дмитрий Абрамович**), ООО «Гинда» (производство женской одежды, **ген. директор Куташев Сергей Борисович**). Команда от школы (4 человека и сопровождающий учитель) выходила только на **одно** предприятие. Каждое предприятие посетили по три команды. Порядок посещений был определен с учетом пожеланий команд.

**Список вопросов, ответы на которые предстояло узнать участникам:**

- Краткая информация о посещенном предприятии (год образования, руководство, бренд/логотип, продукт(-ы));
- Технология производства, масштабы производства;
- Ценообразование конечного продукта;
- Конкурентные преимущества, основные каналы сбыта, клиенты;
- Перспективы развития компании.

По результатам экскурсий командам необходимо было подготовить презентации (на 3 мин.) о посещенном предприятии и его продукции (*домашнее задание*).

**2. Второй этап.** После вступительного слова организаторов состоялись выступления команд с презентациями о посещенном предприятии – домашнее задание (по 3 мин. на команду).

Далее прошел **тренинг создания образа (лука – от англ. «look») на основе одной заданной детали (продукции посещенных предприятий: кепки, пальто, ткани и женского платья)**, проведенный петербургским дизайнером одежды **Еленой Толмачевой**.

В процессе тренинга произошло объединение команд, посетивших одно и то же предприятие. Таким образом, разработкой каждого образа занимались 4 смешанные команды по 12 человек. Участники каждой большой команды были разделены по четырем направлениям создания образа: дизайнеры, рекламщики, журналисты и критики. В каждой из 4 команд школьникам помогали тренеры-наставники - студентки Санкт-Петербургского университета технологии и дизайна: **Грицаева Алина, Зарейчук Диана, Комкова Юлия, Степанова Алиса**.

После тренинга состоялась открытая защита четырех созданных образов сборных команд. В заключение прошло подведение итогов игры, награждение, обмен мнениями и мыслями.

15 членов Жюри оценивали команды по следующим критериям:

### 1. Презентации по итогам экскурсий

Ко	Школа, название	Стиль и оформление	Содержание	Творческая составляющая	Итого
«FREDRIKSON» Производство головных уборов		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
«MILTEX» Производство верхней одежды		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
«ГИНДА» Производство женского лёгкого платья		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
«ТКАЧЬ» Производство тканей		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7

### 2. Выступления объединенных команд

Ко	Школа, название	Стиль	Содержание	Командная работа	Итого
«FREDRIKSON» Производство головных уборов		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
«MILTEX» Производство верхней одежды		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
«ГИНДА» Производство женского лёгкого платья		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
«ТКАЧЬ» Производство тканей		1 2 3	1 2 3 4	1 2 3	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

Обратная связь:

В конце мероприятия было проведено анкетирование всех участников по следующей форме:

#### ЛИСТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ

Для нас очень важно Ваше личное мнение о прошедшей игре! Ответы на эту анкету позволят нам в дальнейшем сделать бизнес-игры в нашей школе интереснее и лучше! Заранее благодарим за ответы!

1. Понравилась ли Вам в целом игра?

- Да
- Нет
- Не знаю

2. Что Вам понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

3. Что Вам не понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

4. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? \_\_\_\_\_.

5. Оцените по 5-бальной шкале следующие показатели мероприятия:

Организация					Содержание					Общественная значимость				
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

6. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?

- Игры, конкурсы без предварительной подготовки
- Конкурс проектов, кейсов с предварительной подготовкой
- Выход на предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм
- Настольные деловые игры
- Иное \_\_\_\_\_.

***Благодарим за сотрудничество!***

Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение  
средняя общеобразовательная школа № 574  
Невского района Санкт-Петербурга



*Волкова М. А.*

*Розов И. И.*

**Сценарий деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы машиностроения»**



Деловые игры и тренинги в рамках празднования Дня предпринимателя для школ Невского района проводятся с 2009 года с целью создания условий для реализации творческого потенциала и формирования устойчивого интереса подростков и молодежи к изучению экономических и бизнес-дисциплин, ознакомления школьников с деятельностью предпринимателей малого и среднего бизнеса на их рабочих местах, **в сфере машиностроения.**

Организаторами игры выступили Общественный Совет по малому предпринимательству при главе администрации Невского района, Отдел образования администрации Невского района, Информационно-методический центр Невского района, Государственное бюджетное общеобразовательное учреждение средняя общеобразовательная школа №574 Невского района Санкт-Петербурга и СПб ГБПОУ «Невский машиностроительный техникум» (НМТ).

Основными задачами деловой игры-тренинга «Создание бизнес-продукта сферы легкой промышленности» являлись:

1. повышение профессиональных навыков участников Игры в сфере экономических дисциплин;
2. формирование у школьников навыков делового общения, работы в команде, быстрого принятия решений;
3. развитие творческого потенциала и лидерских и качеств участников Игры;
4. формирование позитивного образа предпринимательства, построенного на соблюдении законов и норм ведения прозрачного бизнеса в Российской Федерации, реализация предпринимательской инициативы в части социальной ответственности бизнеса;
5. популяризация деятельности Общественного Совета по малому предпринимательству при главе администрации Невского района.

Игра-тренинг проходила в два этапа:

**Первый этап. Посещение участниками Игры производственных предприятий Невского района:** Группа компаний «Мнев и Ко» (производство лодок), «НПК Морсвязьавтоматика» (производство промышленного и судового оборудования), ООО «Металлопродукция» (производство автоаксессуаров), ООО «Невский инструментальный завод» (металлообработка).

Команда от ОУ (4 человека и сопровождающий учитель) выходила только на **одно** предприятие. Каждое предприятие посетили по 2-3 команды. Порядок посещений был определен с учетом пожеланий команд.

**Список вопросов, ответы на которые предстояло узнать участникам:**

- Краткая информация о посещенном предприятии (год образования, руководство, бренд/логотип, продукт(-ы));
- Технология производства, масштабы производства;
- Ценообразование конечного продукта;
- Конкурентные преимущества, основные каналы сбыта, клиенты;
- Перспективы развития компании.

По результатам экскурсий командам необходимо было подготовить презентации (на 3 мин.) о посещенном предприятии и его продукции (*домашнее задание*).

**Второй этап** прошел в рамках игры-квеста «Дорога знаний» по отраслям машиностроения для обучающихся школ в Невском машиностроительном техникуме (НМТ).

**Третий этап.** После вступительного слова организаторов состоялись выступления команд с презентациями о посещенном предприятии – домашнее задание (по 3 мин. на команду).

В завершении прошло подведение итогов игры в рамках презентаций посещенных предприятий, а также награждение по итогам игры-квеста в Невском машиностроительном техникуме, обмен мнениями и мыслями.

После официальной части театральная студия Невского машиностроительного техникума представила спектакль «Чёрное небо надежды».

Члены Жюри оценивали команды по следующим критериям:

## 2. Презентации по итогам экскурсий

Ко	Школа, название	Стиль и оформле-	Содержа- ние	Творческая состав-	Итого
----	--------------------	---------------------	-----------------	-----------------------	-------

		ние		ляющая	
<b>Мнев и Ко</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
<b>«НПК Морсвязь-автоматика»</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
<b>Металлопродукция</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
<b>Невский инструментальный завод</b>		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7
		1 2	1 2 3	1 2	1 2 3 4 5 6 7

Обратная связь:

В конце мероприятия было проведено анкетирование всех участников по следующей форме:

**ЛИСТ ОБРАТНОЙ СВЯЗИ**

Для нас очень важно Ваше личное мнение о прошедшей игре! Ответы на эту анкету позволят нам в дальнейшем сделать бизнес-игры в нашей школе интереснее и лучше! Заранее благодарим за ответы!

1. Понравилась ли Вам в целом игра?

- Да
- Нет
- Не знаю

2. Что Вам понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

3. Что Вам не понравилось в игре? \_\_\_\_\_.

4. Хотите ли Вы участвовать в наших играх в будущем? \_\_\_\_\_.

5. Оцените по 5-бальной шкале следующие показатели мероприятия:

Организация					Содержание					Общественная значимость				
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5

6. Какой формат бизнес-игр Вам больше нравится?

- Игры, конкурсы без предварительной подготовки
- Конкурс проектов, кейсов с предварительной подготовкой
- Выход на предприятия с дальнейшим представлением посещенных фирм
- Настольные деловые игры
- Иное \_\_\_\_\_.