**Образовательный модуль сезонной школы**

**Трек «Финансовый сектор»**

В настоящее время финансовая сфера считается одной из самых надёжных и перспективных с точки зрения карьеры. Финансовый сектор – это система экономики, помогающая регулировать перераспределение капитала, направляя его на наиболее востребованные рынком проекты. Общая тенденция в новой экономике — уменьшение числа посредников-людей и замещение их интеллектуальными автоматизированными системами.

Цифровизация все больше затрагивает финансовую жизнь людей. Согласно определению Альянса за финансовую доступность (Alliance for Financial Inclusion), цифровые финансовые услуги – это широкий спектр финансовых услуг, доступных и предоставляемых по цифровым каналам, включая платежи, кредиты, сбережения, денежные переводы и  страхование.

Среди ключевых трендов в потреблении финансовых услуг в России и мире, связанных с цифровизацией, можно выделить следующие:

- рост числа пользователей цифровых финансовых услуг;

- переход финансовых услуг в мобильные телефоны и портативные устройства;

- глобализация и повышение скорости распространения новых финансовых технологий.

Цифровизация финансовой сферы ведет к повышению уровня доступности финансовых услуг и продуктов, снижению их стоимости для населения. Однако вместе с новыми технологиями приходят новые вызовы.

Внедрение цифровых технологий ведет к масштабной трансформации требований к специалистам: возникает необходимость в новых профессиях; многие существующие профессии устаревают. Кроме того, меняется содержание самого понятия «профессия», поскольку набор компетенций, которыми должен обладать работник, получивший подготовку по определенной специальности, перестает быть фиксированным, статичным; профили компетенций модифицируются вслед за технологическими и организационными изменениями, превращаются в «динамические портфели».

Тем не менее, сфера финансов может дать простор для творчества и оригинального мышления там, где речь идет о финансировании крупных или инновационных проектов, страховании рисков, разработке новых инструментов пенсионного накопления и пр. Кроме того, благодаря Интернету появляются новые финансовые инструменты, такие как краудфандинг и краудинвестинг, в Сети развиваются новые валюты, основанные на цифровых кодах (криптовалюты) и происходят другие интересные процессы.

Образовательный модуль «Финансовый сектор» освещает финансовую профессиональную ориентациюмолодежи, включающую в себя систему форм, методов и мероприятий, направленных на формирование экономического профессионального самоопределения.

***Цель модуля:*** ранняя профориентирования, способствующая формированию у обучающихся профессионального самоопределения в области современных профессий финансового сектора.

**Задачи:**

1. Расширить кругозор и представления о современных профессиях финансового сектора;

2.Способствовать формированию профессиональных мотивов (то, что человека побуждает выбрать ту или иную профессию);

3. Информировать обучающихся о различных профессиях и специальностях в области экономики и финансов (система подготовки кадров, содержание и особенности профессиональной деятельности, перспективы карьерного роста, потребности в данных специалистах на современном рынке труда и др.);

4. Способствовать формированию ключевых компетенций 21 века;

4. Разработать бизнес проект.

Ключевые компетенции в условиях реализации образовательного модуля «Финансовый сектор»<https://atlas100.ru/catalog/finansovyy-sektor/>

* Системное мышление;
* Межотраслевая коммуникация;
* Мультиязычность и мультикультурность;
* Управление проектами;
* Клиентоориентированность;
* Работа с людьми;
* Програмирование, робототехника. Искусственный интеллект.

**Ожидаемые результаты образовательного модуля «Финансовый сектор»**

*Реализация данного образовательного модуля позволит учащимся иметь представления:*

- о своих потребностях и возможностях в области экономики и финансов;

*Учащиеся узнают*

*-* о различных профессиях и специальностях в области экономики и финансов;

- особенности профессиональной деятельности, перспективы карьерного роста, потребности в специалистах сферы экономики и финансов на современном рынке труда и др.);

*Учащиеся научатся:*

- анализировать мотивы своего профессионального выбора и причины принятия соответствующих решений;

- анализировать свои возможности и предпочтения, связанные с освоением профессий в сфере экономики и финансов и реализацией тех или иных видов деятельности;

- соотносить свои возможности, желания, стремления и потребности на рынке труда;

**Учебный план образовательного модуля**

**«Финансовый сектор»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№**  **п/п** | **Название**  **темы** | **Количество часов** | | | **Формы**  **аттестации/**  **контроля** |
| Профессии будущего финансового сектора | Всего | Теория | Практика |  |
| 1 | *Интерактивное занятие.*  **« Перспективные профессии в области экономики и финансов»**  *Мозговой штурм, работа с проектами.*  **«Знакомство с университетами и работодателями»** | 1 | 15  (мин) | 30  (мин) | Наблюдение,  Проектная деятельность |
| 2 | **Тренинг по прокачке профессиональных навыков и компетенций** | 1 | 10  (мин) | 30  (мин) | Наблюдение,  Проектная деятельность |
| 3 | Экспресс-лекция приглашённого спикера из Верхнесалдинского центра развития и предпринимательства | 1 | 0  (мин) | 45  (мин) | Наблюдение, Проектная деятельность |
| 4 | **Презентация проекта** | Общее мероприятие | | | |

# Содержание образовательного модуля «Финансовый сектор»

Образовательный модуль «Финансовый сектор» включает в себя теоретическую и практическую часть обучения, реализуется в рамках «Сезонной школы» по следующим темам:

**Занятие 1. Интерактивное занятие «Перспективные профессии в области экономики и финансов»**

**Цель:** ранняя профориентирования, способствующая формированию у обучающихся профессионального самоопределения в области экономических и финансовых профессий.

**Задачи:**

1. Расширить кругозор и представления о современных профессиях в сфере экономики и финансов (система подготовки кадров, содержание и особенности профессиональной деятельности, перспективы карьерного роста, потребности в данных специалистах на современном рынке труда и др.);

2.Способствовать формированию профессиональных мотивов;

3. Развить коммуникативные навыки и умение работать в команде.

**Ход занятия**

**Учитель:** Здравствуйте ребята. Я рада видеть вас в своем модуле. Посмотрите на экран, что вы видите на слайде? (на слайдах изображен бухгалтер, экономист, банкир, бизнесмен) *(ответы детей).* Как Вы думаете, о чем пойдет речь в нашем модуле? *(ответы детей).* В течение трех дней мы с вами попробуем разобраться во всех нюансах профессий будущего в сфере экономики и финансов.

Но для начала давайте познакомимся. Упражнение называется «Взаимные презентации». Вы будете работа в парах. Один из участников рассказывает своему партнеру о себе, о своей будущей специальности. Слушающий может задавать наводящие вопросы. Затем после ваших диалогов вам необходимо будет представить группе своего партнера на основе этой беседы. Поэтому постарайтесь получить как можно больше разносторонней информации о своем партнере. Хотелось бы, чтобы вы отразили в самопрезентации следующие важные вопросы:

- Как я вижу свою профессию;

- Что я ценю в самом себе;

- Предмет моей гордости;

- Какие качества ты наиболее ценишь в людях?

- Что ты считаешь самым отвратительным?

- Чего бы тебе хотелось добиться в жизни? И т.п.

На это вас дается 5 минут.

Презентации будут происходить следующим образом: один из членов пары сидит на стуле, второй встает за его спиной, положив первому руки на плечи. Стоящий будет говорить от лица сидящего, называя себя именем своего партнера. Ваша задача – стать двойником собеседника и построить свою презентацию так, чтобы она длилась ровно шестьдесят секунд. После этого любой член группы имеет право задать выступающему вопросы, на которые тот должен отвечать также от лица сидящего. Понятно, что вы можете и не знать истинного ответа на заданный вопрос, поэтому вам нужно понять, почувствовать, как ответил бы ваш партнер.

Вопросы, которые задают участники группы и ведущий выступающему, начинаются с обращения к нему по игровому имени человека, которого он презентует, и могут касаться тем, затронутых в презентации.

Упражнение завершается обсуждением чувств и мыслей участников.

Рефлексия:

*- Оцени успешность твоей презентации своего партнера.*

*- Удалось ли партнеру верно изложить сведения о тебе?*

*- Получилось ли у твоего партнера стать твоим двойником?*

*- Правильно ли он угадал ответы, которые давал от твоего имени?*

*- Тяжело ли было говорить от имени другого?*

*- Как вы понимаете фразу «психологический контакт»? Почему он необходим для общения?*

*- Что необходимо для установления психологического контакта?*

Помните: нам приятно общаться с людьми, рядом с которыми мы комфортно себя чувствуем.

*- Как установить психологический контакт?*

*Участники образно создают доску правил для установления психологического контакта.*

1. Проявляйте искренний интерес и уважение к личности собеседника.
2. Обращайтесь к человеку по имени и отчеству.
3. Будьте позитивны, открыты, доброжелательны и приветливы.
4. Постарайтесь понять круг интересов собеседника. Ведите беседу с учетом его индивидуальных особенностей, вкусов, желаний. Говорите с человеком на понятном ему языке.
5. Выразите словами одобрения и похвалы достоинства человека, с которым вы общаетесь.
6. Будьте терпимы к чужому мнению. Не осуждайте других людей, а постарайтесь понять мотивы, побуждающие их поступать именно так. Не допускайте критики.
7. Умейте поставить себя на место другого, чтобы понять его.
8. Будьте внимательным слушателем, дайте человеку высказаться.
9. Указывая на очевидные ошибки собеседника, начинайте разговор с подчеркивания положительных качеств. Делайте акцент на фактах, а не на личностных особенностях.
10. Никогда не критикуйте человека при посторонних, чтобы не унизить его самолюбия.

***Теоретическая часть***

**Учитель:** Итак, вот мы и узнали друг друга поближе. *Теперь скажите, какие профессии из области финансов и экономики вы знаете?* *(ответы детей)*. Сегодня мы познакомимся с профессиями будущего в этой сфере и узнаем, какими качествами необходимо обладать для той или иной профессии. Давайте начнем. *Кто-нибудь слышал об атласе новых профессий?* *(ответы детей).*

**Учитель:** Атлас новых профессий – это ваш навигатор по рынку труда. Вы с легкостью можете обратиться к нему и узнать, какие профессии уже стали «пенсионерами», какие сферы деятельности будут актуальны в ближайшем будущем, и какие профессии будут актуальны.

*Как я уже сказала, мы с вами рассматриваем финансовый сектор. Как вы считаете, какие изменения произошли со сферой экономики за последние 10 лет? (ответы детей). А что ожидает его в будущем, ваши предположения? (ответы детей).*

**Учитель:** В настоящее время финансовая сфера считается одной из самых надёжных и перспективных с точки зрения карьеры. Финансовый сектор – это система экономики, помогающая регулировать перераспределение капитала, направляя его на наиболее востребованные рынком проекты. Общая тенденция в новой экономике — уменьшение числа посредников-людей и замещение их интеллектуальными автоматизированными системами. Поэтому многие профессии финансового сектора (такие как бухгалтер или операционист) попадают в число профессий-пенсионеров и в ближайшие годы будут постепенно уходить.

Тем не менее, сфера финансов может дать простор для творчества и оригинального мышления там, где речь идет о финансировании крупных или инновационных проектов, страховании рисков, разработке новых инструментов пенсионного накопления и пр. Кроме того, благодаря Интернету появляются новые финансовые инструменты, такие как краудфандинг и краудинвестинг, в Сети развиваются новые валюты, основанные на цифровых кодах (криптовалюты) и происходят другие интересные процессы.

Давайте ознакомимся с профессиями будущего финансового сектора.

1. «Менеджер фонда прямых инвестиций в талантливых людей». *Как вы думаете, чем занимается данный специалист? (ответы детей).*

**Учитель:** это специалист, занимающийся формированием "портфеля" из лучших специалистов, обладающих ключевыми компетенциями для отрасли или компании. Он собирает информацию о талантливой молодежи, студентах, молодых специалистах, анализирует их компетенции, потенциал способностей и предлагает решения по инвестициям в образование конкретных людей.

Менеджер фонда прямых инвестиций в талантливых людей также разрабатывает и сопровождает образовательные и карьерные траектории талантливых людей, чтобы максимально раскрыть потенциал их самореализации с учетом интересов фонда и компаний, а также максимизации доходов специалистов (видеоролик <https://www.youtube.com/watch?v=yPEpzirtLDw&ab_channel=%D0%A7%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D0%BA%D0%A2%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%B0> )

*Как вы думаете, какими качествами и компетенциями должен обладать такой сотрудник?* *(ответы детей).* Существуют такие «надпрофессиональные навыки» - навыки, позволяющие быть вам востребованным не только в своей области, но и в других сферах. Давайте ознакомимся, какие напрофессиональные навыки и умения присущи менеджеру фонда прямых инвестиций.

- системное мышление - умение определять сложные системы и работать с ними. Люди будут все реже заниматься одним и тем же делом всю жизнь, все чаще — переходить из проекта в проект. Чтобы оперативно включаться в работу, нужно будет мыслить системно — быстро разбираться в сложных процессах, механизмах или организациях, а при необходимости - переводить свои соображения на язык, понятный коллегам из других отраслей.

- управление проектами - умение управлять проектами и процессами.  
Лидерские качества, способность расставить приоритеты решения задач и подобрать нужную команду будут нужны  многим специалистам.

- мультиязычность и мультикультурность - свободное владение английским и знание второго языка, понимание национального и культурного контекста стран-партнеров, понимание специфики работы в отраслях в других странах.

- клиентоориентированность - умение работать с запросами потребителя.

- работа с людьми - Умение работать с коллективами, группами и отдельными людьми. Умение продуктивно общаться и взаимодействовать в процессе совместной деятельности, учитывать позиции других участников деятельности и эффективно разрешать конфликты - очень важные навыки, которые пока что доступны только человеку.

**Учитель:** Следующая профессия «Мультивалютный переводчик». *Предположите, чем он может заниматься? Как вы считаете, насколько эта профессия актуальна уже сейчас и насколько будет актуально через 3-5 лет? (ответы детей)*

**Учитель:** Мультивалютный переводчик – это специалист по организации систем обмена традиционных и альтернативных валют*. Какими качествами, по вашему мнению, должен обладать этот специалист?* *(ответы детей)*

**Учитель:** Данный специалист должен обладать теми же навыками и умениями, что и менеджер фонда прямых инвестиций талантливых людей, только плюсом владеть умениями в области робототехники и искусственного интеллекта.

Одной из перспективных профессий будущего считается профессия «Разработчик персональных пенсионных планов». *Чем, на ваш взгляд должен заниматься данный специалист? (ответы детей).*

**Учитель:** Этоспециалист по разработке модели персональных инвестиций в пенсионные фонды и другие финансовые инструменты в зависимости от уровня доходов, типа профессиональной деятельности, образа жизни и образа ожиданий старости.

На финансовом рынке происходят масштабные изменения: меняется структура участников рынка, появляются новые каналы привлечения инвестиций, среди которых — краудфандинг. Такой способ сбора средств уже сейчас имеет огромную популярность, растет потребность и в специалистах, способных сделать его более эффективным. Выход на краудфандинговые платформы требует серьезной подготовки, которая напрямую определяет вероятность успешного завершения проекта. Поэтому актуальной становится профессия «Менеджер краудфандинговых и краудинвестинговых платформ».

*Ваши предположения, что такое краудфандинговая платформа? (ответы детей).*

**Учитель:** Краудфандинговая платформа (от англ. «crowd» - толпа и «funding» - финансирование) – площадка, где каждый желающий может собрать средства на свой проект и/или пожертвовать любую сумму на заинтересовавший его проект. На слайде вы можете увидеть топ краудфандинговых платформ. Чем же занимается, так назваемых, краудфандер? *(ответы детей)*

«Менеджер краудфандинговых и краудинвестинговых платформ» - специалист, который организует работу краудфандинговых платформ, проводит предварительную оценку проектов для получения краудфандингового финансирования, разбирает конфликты между вкладчиками и держателями проектов. *Как вы считаете, какими компетенциями должен обладать данный специалист?* *(ответы детей).*

**Учитель**: системное мышление, умение управлять проектами и процессами, мультиязычность и мультикультурность, клиентоориентированность и умение работать с людьми.

И последняя профессия будущего в нашем секторе – это оценщик интеллектуальной собственности - специалист, определяющий стоимость нематериальных активов, таких как идеи, бизнес-модели, изобретения, материальные и социальные технологии. Эта профессия уже существует в России – причем спрос пока превышает предложение: по данным портала HeadHunter за июль 2017 года, на 14 вакансий приходилось только 2 резюме.

Надпрофессиональные навыки и умения, которыми должен обладать оценщик интеллектуальной собственности: системное мышление, умение управлять проектами и процессами, межотраслевая коммуникация, программирование и робототехника, умение работать с людьми.

А теперь познакомимся с ВУЗами готовившими данных специалистов.

- Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» г. Москва;

- Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова г.

- Финансовая академия при Правительстве РФ;

- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при президенте РФ;

- Московский государственный университет экономики, статистики и информатики;

- Санкт-Петербургский государственный университет;

- Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого;

- Новосибирский национальный исследовательский государственный университет.

Работодатели на территории РФ:

- Сбербанк;

- Некоммерческий пенсионный фонд Сбербанк;

- НПФ «Благосостояние»;

- НПФ «Лукойл-Гарант»;

- РЕСО-Гарантия;

- Ингосстрах;

- Страховая группа «Согаз»;

- Росгосстрах;

- ПИФ «ВТБ»;

- ПИФ ТКБ БНП «Париба»;

- ПИФ «Газпромбанк»;

- Банк Москвы;

- Россельхоз банк;

- ВТБ24;

- Газпромбанк;

- ВТБ;

- ГАЗФОНД.

***Практическая часть.***

**Учитель:** на протяжении трех дней мы будем работать в группах. Предлагаю разделиться на группы рандомным образом (дети вытягивают жетоны разных цветов, формируя группы). Для того, чтобы определить форму или тип личности, дать подробную характеристику личных качеств и особенностей поведения любого человека в профессиональном плане, предлагаю пройти психогеометрический тест С. Диллингера.

Участникам предлагается посмотреть на пять фигур (квадрат, треугольник, прямоугольник, круг, зигзаг) и выбрать из них ту, в отношении которой участник может сказать: это — «Я»! Записать ее название под №1. После чего проранжировать оставшиеся четыре фигуры в порядке предпочтения и записать их названия под соответствующими номерами.

Психологическая характеристика фигур

**«КВАДРАТ» (ТРУЖЕНИК).**Выбирающие в качестве предпочитаемой фигуры квадрат, относятся к «левополушарным» мыслителям (аналитический склад ума). «Квадрату» легче «вычислить» результат, перерабатывая данные в логической форме, чем интуитивно догадываться о нем. Выносливость, терпение и методичность делают его высококлассным специалистом в области обработки и систематизации информации.  «Квадрат» любит раз и навсегда заведенный порядок: он консервативен, предпочитает работу с определенным, однажды заведенным правилом и с конкретно поставленной задачей. Ему не по душе сюрпризы и изменения привычного хода событий. Он  упорядочивает, организует людей и вещи вокруг себя, обладает практическим складом ума, деловитостью и упорством.

«Квадраты» могут стать отличными *администраторами* или *исполнителями.* Однако чрезмерное пристрастие к деталям, потребность в дополнительной, уточняющей информации для принятия решения лишает их оперативности, что негативно сказывается на *организаторских способностях и управленческих профессиях.*Аккуратность, порядок, соблюдение правил и приличий могут развиться до парализующей крайности. Кроме того, рациональность, эмоциональная сухость и холодность мешают «Квадратам» быстро устанавливать контакты с разными лицами.

Предпочтительны профессии в сфере: *«ЧЕЛОВЕК - ЗНАКОВАЯ СИСТЕМА»,* например, такие, как машинопись, бухгалтерия, экономика, статистика. Кроме того, «Квадрат» хорошо проявляет себя в нотариальной деятельности и программировании.

**ТРЕУГОЛЬНИК (РУКОВОДИТЕЛЬ). Х**арактерная особенность «Треугольника» - способность концентрироваться на главной цели. Треугольники - энергичные, неудержимые люди с сильным волевым началом. Они, так же как и «Квадраты», являются «левополушарными» мыслителями, способными глубоко и быстро анализировать ситуацию. Однако, в противоположность «Квадратам», которые ориентированы на детали, «Треугольники» способны сосредотачиваться на главном, на сути проблемы. Сильно развитая прагматическая ориентация направляет их мыслительный анализ на поиск наиболее эффективного в данных условиях решения проблемы. «Треугольник» отдает предпочтение занятиям, требующим сообразительности, ловкости, физической силы.  Из «Треугольников» могут получиться великолепные *менеджеры* самого высокого уровня. Они прекрасно умеют представить вышестоящему руководству значимость собственной работы и работы своих подчиненных, чувствуют выгодное дело, могут идти напролом к достижению своей цели несмотря ни на какие препятствия. Это неутомимые бойцы, для которых дух конкурентности, соревновательности и азарта является привычной стихией. Они относятся к трудоголикам и поэтому находятся в постоянном напряжении. Основной недостаток «треугольников» - сильный эгоцентризм, независимость от моральных норм.

Предпочтительны профессии в сфере: *«ЧЕЛОВЕК - ТЕХНИКА»,* например, такие, как механик, электрик, инженер, агроном, фотограф, чертежник, закройщик, водитель автобуса, а также профессии, связанные с принятием решений и передачей деловой информации.

**ПРЯМОУГОЛЬНИК (Переходный тип).**«Прямоугольник» - это тип личности, характеризующийся лабильностью настроений, неуверенностью в выборах и является промежуточным, переходным вариантом. Основные черты характера этого типа - любознательность, пытливость, живой интерес ко всему происходящему. Им  нравится работать с животными, они любят ухаживать за растениями, трепетно относятся ко всему живому. Они открыты для новых идей, ценностей, способов мышления и жизни, легко усваивают все новое. К любой работе стараются подойти творчески, не признают авторитетов, стараются находить собственные нестандартные решения. В то же время их постоянным спутником является хаос, неразбериха, беспорядок.  Часто обращают на себя внимание неуклюжим поведением, нервными и вегетативными реакциями, которые отражают их внутреннее состояние. Их отличает непунктуальность, склонность к избеганию прямых конфликтов, язвительность и раздражительность. «Прямоугольник» - это непредсказуемый сумасброд, находящийся в постоянном стрессе. Слабой стороной личностей этого типа является чрезмерная доверчивость, внушаемость, наивность; такие люди легко становятся жертвами манипуляций.

Для «Прямоугольников» наиболее предпочтительна  профессиональная среда в сфере *«ЧЕЛОВЕК - ПРИРОДА»,* например, профессии зоолога, эколога, гидролога, археолога, метеоролога и др.  В то же время они могут быть эффективныв реализации такой профессиональной деятельности, как конструктор, редактор научного журнала, работник музея.

**КРУГ (КОММУНИКАТОР).**Коммуникаторы среди всех фигур, потому что они лучшие слушатели. Они те, кто уверенно выбирает круг в качестве наиболее предпочитаемой фигуры, искренне заинтересованы, прежде всего, в хороших межличностных отношениях. Высшая ценность для «Круга» - люди, их благополучие. Он является связующим звеном коллектива, скрепляет и стабилизирует ту группу, в которой находится. «Круги» - самые лучшие обладают высокой чувствительностью, развитой эмпатией - способностью сопереживать, сочувствовать, эмоционально отзываться на переживания другого человека. Круг тонко ощущает чужую радость и чувствует чужую боль, как свою собственную.

К основным чертам характера «Кругов» можно смели отнести гуманность, социальность, умение разбираться в людях. Они достаточно активны как в профессиональной, так и в общественной деятельности, легко приспосабливаются к людям, в общении проявляют гибкость, готовность идти на компромисс. В то же время «Круг» из-за своей социальной направленности в ущерб деловым вопросам пытается угодить всем и каждому, сохранить мир и дружеские отношения. «Круг» не отличается решительностью, легко внушаем, его нетрудно уговорить, переубедить в чем-либо.

По своему стилю «Круги» относятся к «правополушарным», их мышление отличается образностью, интуицией, интегративностыо. Главная черта этого стиля - ориентация на субъективные факторы проблемы (оценки, чувства) и стремление найти общее даже в противоположных точках зрения. Наиболее предпочтительными для «Круга» являются профессии в сфере *«ЧЕЛОВЕК - ЧЕЛОВЕК»* В эту категорию входят: врач, учитель, воспитатель, психолог, социолог, консультант в торговой деятельности и многие другие.

**ЗИГЗАГ (ГЕНЕРАТОР)**Эта фигура символизирует в человеке креативность, способность к творчеству, т. е. генерации новых идей, развитую интуицию. Доминирующим стилем мышления «Зигзагов» является синтетический стиль: они относятся к «правополушарным» мыслителям. Они не фиксируются на деталях, а строят сразу целостные, гармоничные концепции и образы.

Стихия «Зигзага» - это комбинирование абсолютно разных, несхожих по своему содержанию идей и создание на этой основе чего-то нового, оригинального. «Зигзаги» склонны видеть мир постоянно меняющимся, поэтому для них неприемлемы рутина, шаблон, правила и инструкции. Они устремлены в будущее и больше интересуются возможностью, чем действительностью. Мир идей для них так же реален, как мир вещей для остальных людей. «Зигзаги» честолюбивы; основная цель их жизни - самовыражение.

«Зигзаг» по натуре очень эмоционален, чувствителен и раним. Отличается исключительной способностью к восприятию, имеет развитое эстетическое чувство и вкус. Однако недостаточный самоконтроль часто приводит к тому, что «Зигзаг» сначала совершает поступок и только потом думает, стоило ли это делать. Соответственно, «Зигзагу» не подходят занятия, требующие точности, математических способностей, физической силы.  Предпочтительной для «Зигзагов» является профессиональная сфера: *«ЧЕЛОВЕК  ХУДОЖЕСТВЕННЫЙ ОБРАЗ»,* т.е. занятия творческого характера: музицирование, живопись, литература, фотография. Возможные профессии: переводчик художественной литературы, карикатурист, художник по металлу (керамике), писатель, поэт, журналист, режиссер, актер, архитектор, дирижер, декоратор и т. д.

**Учитель: Учитель:** Сейчас вы проанализировали, кто какую роль может выполнять в вашей группе. Предлагаю Вам проверить, как вы поняли профессии финансового сектора и соотнести между собой профессии и их функционал, а также соотнести компетенции, относящиеся к той или иной профессии. *После чего обсуждение и проверка правильных и неправильных ответов, комментарии.*

**Учитель:** В старину был обычай изображать родовые гербы и девизы на рыцарских щитах, на въездах в замки. Девиз – это краткое изречение, которое должно донести до окружающих информацию об руководящих идеях и направленности деятельности автора девиза. Попробуйте придумать девиз своей группы, отражающий ваше жизненное кредо, отношение к себе и окружающим. Например, «Как чайка ввысь вперед стремись» «Радость иль беда, зной иль холода, но школа номер два раз и навсегда!» и др.». Время на подготовку 6 минут. *По истечении обозначенного времени участникам предлагается зачитать свои девизы и по возможности пояснить.*

**Учитель:** На протяжении трех дней мы с вами будем работать над проектами. После разработки проекта попробуем с вами себя в роли оценщика интеллектуальной собственности. Каждый проект мы можем представить в формате 5П (Рисунок 1).



Каждый проект начинается с формулировки проблемы. *Что, по вашему мнению, значит «проблема»?* *(ответы детей).* Проблема – это отсутствие знания или средства в конкретной ситуации. Сейчас на ваших столах находятся раздаточные материалы, ознакомьтесь с ними. (*Приложение 1, 2)*

**Учитель:** сейчас вам необходимо найти и сформулировать проблему данного раздаточного материала, резюмируя вашу статью *(дети озвучивают свои проблемы, обсуждают их). Если вы зафиксировали проблему, то вы либо уже знаете, как ее решить, либо вот-вот уже придумаете.*

**Учитель:** Теперь необходимо поставить цель проекта, предлагающую конкретное решение обозначенной проблемы. Она должна быть сформулирована как изменение сложившейся ситуации: чего мы хотим достичь? Например, увеличить количество…, разработать новую программу… и т.д. Нужно уметь правильно формулировать цель, для этого существует метод описания цели SMART.



**Учитель:** Мы должны понимать, что нужно сделать для достижения этих целей? Чтобы сформулировать задачи работы, нужно помнить:

Задачи – это выбор путей и средств для достижения цели.

Цель указывает общее направление движения, а задачи описывают основные шаги. Тебе поможет вопрос: «С помощью чего я это сделаю?» *(формулируют задачи).*

*Сейчас вам необходимо:*

* Выявить участников проекта;
* Определение объекта и предмета проекта;
* Определение этапов и контрольных точек проекта (с помощью диаграммы Ганта);
* Выявление всех возможных рисков, связанных с реализацией проекта, и разработка способов их предотвращения;
* Расчет количества ресурсов, необходимых для выполнения проекта.

**Учитель:** Работать над нашим проектом мы продолжим завтра.Продумайте, что из себя будет представлять ваш продукт.Спасибо Вам за работу.

**Занятие 2.**

**Тренинговое занятие по прокачке компетенций, необходимых специалистам в области финансов**

**Цель:** сформировать/совершенствовать у участников надпрофессиональные ориентации в области финансов.

**Задачи:**

- Развитие коммуникативные навыки и умение работать в команде;

- Развитие системное мышление;

- Обучение структуре и созданию проекта;

- Формирование отношения к конфликтам, как к новым возможностям творчества и самосовершенствования.

- Развитие способности адекватного реагирования на конфликтные различные ситуации.

- Отработка навыков "я–высказываний", способствующих разрешению конфликтных ситуаций,

- Демонстрация стиля сотрудничества как одного из основных элементов в профилактике разрешения конфликтов,

- Выявление факторов эффективного общения, способствующих достижению взаимопонимания между участниками, позитивное утверждение личности.

**Ход занятия**

**Учитель:** В каждой профессии будущего в нашем секторе одной из ключевых компетенций является работа с людьми, поэтому умение общаться и находить общий язык необходимый навык 21 века. *Какое общение можно назвать эффективным? Что необходимо для эффективного общения? (ответы детей).* Комментарии педагога: манера, психологический контакт, умение говорить, умение слушать, знать цель общения. Посмотрим, как вы умеете находить общий язык. Первое наше упражнение называется **"Аборигены и инопланетяне". Вы уже разделены на 2 группы.** Первая подгруппа выходит за двери, вторая рассаживается на стульях полукругом. Это аборигены. Вышедшие за двери, – инопланетяне, которым надо вступить в контакт с аборигенами и узнать как можно больше об их планете. Аборигены плохо знают язык и могут отвечать только односложно. Инопланетяне строят свои вопросы так, чтобы получить как можно больше информации об особенностях общения аборигенов.  
Инструкция для аборигенов: "Когда инопланетяне выйдут за дверь: "Кивок головой, обозначает "нет". Слово "нет" обозначает "да". Слова "да" в речи – "нет". Если в вопросе содержится слово "любовь", "любить", то аборигены выбрасывают вперед руку, показывая "класс". Входят инопланетяне, садятся напротив. Время на вопросы-ответы 5 – минут. Когда время истекло, инопланетяне рассказывают, о чем они узнали от аборигенов и об особенностях их общения *(дети играют).*

*- Тяжело ли было Вам понять язык другой команды?*

*- Какие способы Вы использовали для получения информации?*

**Учитель:** А теперь я попрошу вас написать список качеств, важных для общения, ведь среди множества качеств, характеризующих человека во всех его проявлениях, есть такие, которые относят к качествам, крайне необходимым и важным для эффективного общения людей.

Инструкция: На первом этапе (5 минут) вы должны самостоятельно и индивидуально составить список качеств, важных для общения. Чем больше их вы включите в этот список, тем интереснее будет работать на втором этапе. При составлении списка постарайтесь представить себе общительного человека. Каким он должен быть? Чем он отличается от других людей? Одним словом, нарисовать ваш образ общительного человека. Вспомните литературных героев, своих знакомых и т.д. Может быть, это поможет составить перечень качеств, важных для приятного и продуктивного общения.  
На втором этапе мы проведем дискуссию, основная цель которой – выработать общий список качеств, важных для общения. При этом любой может высказать свое мнение, разумеется, аргументируя его, приводя примеры, иллюстрирующие, как и когда эти качества помогали преодолеть то или иное препятствие, улучшить отношения с окружающими. Названные качества включаются в общий список большинством голосов, который оформляется на доске.

На третьем этапе вы записываете себе только что составленный общий список качеств, важных для общения. Оцените по 10-бальной шкале наличие у себя, перечисленных качеств. Подумайте, какие бы вам следовало прокачать.

Примерный список качеств, важных для общения:

* Умение слушать;
* Тактичность;
* Умение убеждать;
* Интуиция;
* Наблюдательность;
* Душевность;
* Энергичность;
* Открытость.

**Учитель:** Важные качества для эффективного общения мы выяснили. Одним из важных качеств является дар убеждения, отстаивание своей точки зрения. Давайте посмотрим, как у вас это получится. Попрошу выйти двух участников.

**Инструкция:** Каждому из них ведущий дает спичечный коробок, в одном из которых лежит цветная бумажка. После того, как оба участника выяснили, у кого из них в коробке лежит бумажка – каждый начинает доказывать "публике" то, что именно у него в коробке лежит бумажка. Задача публики решить путем консенсуса, у кого же именно лежит в коробке бумажка. В случае, если "публика" ошиблась – ведущий придумывает ей наказание (например, на протяжении одной минуты попрыгать). *Во время обсуждения важно проанализировать те случаи, когда "публика" ошибалась – какие вербальные и невербальные компоненты заставили ее поверить в ложь.*

**Учитель:** В каждом коллективе и в каждой команде возникают конфликты и каждый из Вас должен уметь их решать. Сейчас я попрошу Вас написать на небольших листах определения конфликта ("Конфликт – это..."). После этого в импровизированную "корзину конфликтов" (коробка, мешок, шапка, сумка) вы складываете листки с ответами и перемешиваете. Ведущий подходит по очереди к каждому участнику, предлагая взять один из листков и прочитать написанное.

*- Что такое конфликт?*

*- Из-за чего могут возникать конфликты?*

*- Как можно уладить конфликт?*

**Учитель:** Каждый человек общается по-разному и по-своему, и порой приходится подстраиваться под него. Давайте посмотрим, какие варианты общения могут быть.Разбейтесь на пары. Сейчас вам придется общаться, но разными способами.

"Синхронный разговор". Оба участника в паре говорят одновременно в течение 10 секунд. Можно предложить тему разговора. Например, "Книга, которую я прочел недавно". По сигналу разговор прекращается.

"Игнорирование". В течение 30 секунд один участник из пары высказывается, а другой в это время полностью его игнорирует. Затем они меняются ролями.

"Спина к спине". Во время упражнения участники сидят друг к другу спиной. В течение 30 секунд один участник высказывается, а другой в это время слушает его. Затем они меняются ролями.

"Активное слушание". В течение одной минуты один участник говорит, а другой внимательно слушает его, всем своим видом показывая заинтересованность в общении с ним. Затем они меняются ролями.

*-Как вы себя ощущали во время проведения первых трех упражнений?*

*-Не казалось ли вам, что вы слушаете с усилием, что это не так просто?*

*-Что мешало вам чувствовать себя комфортно?*

*-Как вы себя ощущали во время последнего упражнения?*

*- Что помогает вам в общении?*

**Учитель:** Часто ли и при каких обстоятельствах в повседневной жизни им приходится говорить "нет" и всегда ли это легко? При каких обстоятельствах, в каком окружении это сделать труднее? (ответы детей). Затем на темы, предложенные самими участниками (ситуации отказа, которые вызывают трудности) разыгрываются сценки.

*Обсуждение: Совместно с группой вырабатываются приемлемые правила достойного отказа:*

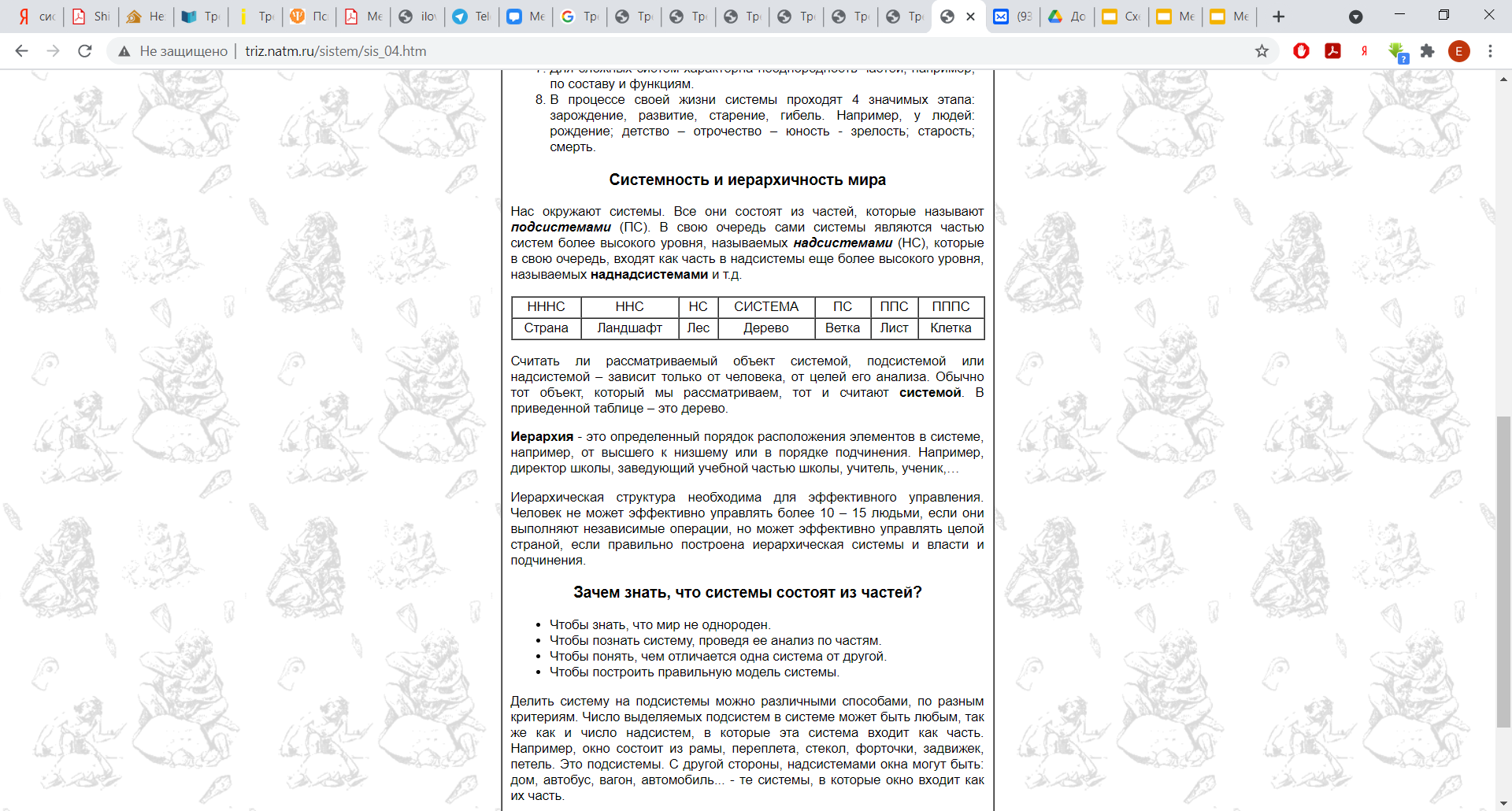
* *твердо, но доброжелательно и спокойно говорить "нет", не вступая в препирательства, споры;*
* *соглашаться с доводами, но при этом стоять на своем;*
* *мягко прекратить разговор;*
* *привести собеседнику свои аргументы;*
* *предложить компромисс…*

**Учитель:** Вчера мы с вами определили, что мы должны обдать системным мышлением для освоения профессий финансовой области. *Как вы думаете, что такое системное мышление? (ответы детей).*

Под термином система будем понимать организованное множество элементов, как-то связанных друг с другом и функционирующее во имя исполнения общих целей.Вообще говоря, любой предмет является системой, так как он состоит из частей, а части взаимодействуют. То, что мы исследуем, с чем имеем дело - это и есть система.

С точки зрения системного подхода, объекты, входящие в данную систему должны рассматриваться и сами по себе и в связи со многими другими объектами и явлениями. Ни одно живое существо, ни один коллектив, ни одна машина не могут существовать вне связи со своим окружением. *Например, солнечная система состоит из чего? Как ее элементы взаимосвязаны? (ответы детей)*

Существует огромное количество различных систем: материальных, абстрактных (понятия, гипотезы, теории…), социальных, технических, биологических, педагогических и т. п. Нас окружают системы. Все они состоят из частей, которые называют ***подсистемами*** (ПС). В свою очередь сами системы являются частью систем более высокого уровня, называемых ***надсистемами*** (НС), которые в свою очередь, входят как часть в надсистемы еще более высокого уровня, называемых **наднадсистемами** и т.д



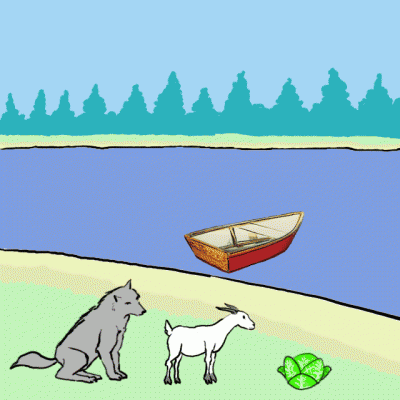
Например,

- Частью чего стул является? - Частью мебели.

- Мебель частью чего является? - Частью квартиры.

- Квартира частью чего является?- Частью дома.

**Учитель:** Итак, представьте, что вы — фермеры, у которых есть маленькая лодка. С одного берега реки на другой вам необходимо перевезти волка, козу и капусту. Всех вместе взять нельзя — нужно переправлять каждого «пассажира» по отдельности. Но имейте в виду, что когда вы повезете на другой берег капусту, в это время волк съест козу. А если решите везти волка — коза скушает капусту. Что же делать? Рейсов можно делать сколько угодно — главное, чтобы все оставалось целым и невредимым. Рассмотрите все главные части и их функции *(ответы детей).*



**Учитель:** *Главные части: Охотник, волк, козел, капуста, лодочка.*

[*Главные функции*](http://www.triz.natm.ru/function/fun_01.htm)*главных частей:*

*Охотник - перевозчик.*

*Козел - может съесть капусту и может быть съеден волком.*

*Волк - может съесть козла и не ест капусту.*

*Капуста - может быть съедена козлом и не может быть съедена волком.*

*Лодочка - вмещает охотника и только одного из тех, кого надо перевезти.*

*Главные связи между частями:*

*Без присмотра нельзя оставить козла с волком и козла с капустой.*

Выходит, что объектом особого внимания охотника должен быть козел. Чтобы беды не произошло, козел должен быть либо один, либо под наблюдением охотника. Козел - главная неприятность.

Решение задачи: сначала охотник везет козла на другой берег и оставляет его одного, потом перевозит капусту, потом козла везет обратно и оставляет его одного, потом перевозит волка, потом возвращается за козлом. Таким образом, охотник переплывает реку семь раз вместо пяти. И все из-за козла.

А теперь проверим, как Вы владеете системным мышлением.

Первое задание – каждой команде необходимо составить иерархию частей системы. На столе разложены заранее подготовленные рисунки. На первом рисунке изображена система. На остальных рисунках, расположенных в хаотическом порядке, - подсистемы.  
От вас требуется составить (правильно разложить рисунки) иерархию частей (С-ПС-ППС-ПППС).

*Примерные задания:*

*Задание 1. Земля, Евразия, Россия, Новгород, Новгородский кремль, Памятник тысячелетию России, Пушкин, его голова…*

*Задание 2. Шкаф с одеждой, пальто, рукав, пуговица, нитки…*

*Задание 3. Телефон, корпус, цифронабиратель, диск с дырочками…*

*Задание 4. Самолет, фюзеляж, крылья, элероны…*

*Задание 5. Парусник, мачта, стеньга, парус, шкаторина...*

*Задание 6. Портфель, пенал, карандаш, грифель, кончик грифеля...*

*Задание 7. Рыба, голова, рот, зуб, часть зуба…. и т.д.*

**Учитель:** Следующее задание выполняется по тому же принципу, только вам необходимо составить иерархию надсистем.

*Примерные задания:*

*Задание 1. Земля и ее НС: Солнечная система, созвездие, галактика, метагалактика, Вселенная…*

*Задание 2. Шкаф: мебель, квартира, дом, улица, квартал, город, страна…*

### Учитель: Следующее задание «Найди Целое по её Части или метод Шерлока Холмса». Дана одна ПС. Найдите Систему. Пусть ПС - лапа. Она может быть частью собаки, белки, лисицы...

*Примерные задания:*

*Задание 1. Яблоко (яблоня, ваза с яблоками, натюрморт, овощной магазин, пирог…).*

*Задание 2. Пчела (пчелиный рой, улей, насекомые…).*

*Задание 3. Стул (мебель, интерьер, магазин, изделия столярной мастерской…).*

*Задание 4. Лист бумаги (книга, настенный календарь, блокнот, тетрадь, пачка писчей бумаги...).*

**Учитель:** а теперь назовите целое по его частям.

*Даны ПС: Голова, руки, глаза, туловище, хвост. (С: обезьяна).*

*Даны ПС: Голова, руки, глаза, туловище. (С: обезьяна, человек, кукла, робот, портрет).*

*Даны ПС: Голова, глаза, туловище (С: все млекопитающие, рыбы, птицы, насекомые).*

*Даны ПС: Голова, туловище. (Все животные, кроме простейших).*

Теперь по нарастанию числа ПС:

*- У каких систем есть труба? (Дом, корабль, паровоз, кочегарка, трубач, автомобиль...).*

*- У каких систем есть и труба и колеса? (Автомобиль, паровоз, колесный пароход).*

*- Труба, колеса и якорь? (Остался колесный пароход).*

**Учитель:** Что такое ПС и НС мы уяснили. А насколько просто отгадать систему по имеющимся ПС и НС.

*Примерные задания:*

*Задание 1. Колесо - ? - Транспорт (Автомобиль, трамвай, велосипед, тепловоз, телега, мотоцикл...).*

*Задание 2. Крыльцо - ? - Деревня (Дом).*

*Задание 3. Яблоко - ? - Сад (Яблоня).*

*Задание 4. Шнурок - ?- Обувь (Ботинок, кеды, туфли, кроссовки).*

*Задание 5. Лист - ? – Дерево (Ветка).*

**Учитель:** Придумайте 3 подобных примера в каждой группе *(ответы детей).*

**Учитель:** И заключительное задание. У вас на столе лист несколько предметов (картинок) и вам необходимо составить полезные системы. Например: книга, карандаш, очки, бумага, свеча, резинка. Полезные системы: книга+очки+свечка (можно читать в темноте), карандаш+бумага+резинка (удобно рисовать).

Составь полезные системы из следующих предметов: стол, иголка, книга, резинка, стакан, стул, нитка, очки, носки, полка…

- *Что вы сегодня узнали?*

*- Чему вы сегодня научились?*

*- Как вы считаете, пригодятся ли вам эти знания и навыки в дальнейшем?*

*- Почему системное мышление необходимо специалистам в области финансов?*

**Занятие 3. Оценка интеллектуальной собственности**

**Цель – формирование навыков оценки нематериальных активов.**

Задачи:

- Способствовать формированию профессиональных мотивов;

- Развить коммуникативные навыки и умение работать в команде.

- Развитие критического мышления;

- Обучение структуре и созданию проекта, навыкам самопрезентации.

**Ход занятия**

**Учитель:** Сегодня мы попробуем с вами примерить на себя роль оценщика интеллектуальной собственности и нематериальных активов. *Как вы думаете, что такое нематериальный актив?(ответы детей).*

Нематериальные активы *-* это объекты, не имеющие материальной формы, которые компании используют в производственной деятельности.

Оценка интеллектуальной собственности – это продукт творческой деятельности авторов, в самых разных направлениях. Одновременно с появлением такого продукта, появляются и права на него. Причём эти права, в настоящее время активно защищаются как на международном уровне, так и на уровне стран.

В частности, на территории Российской Федерации, авторские права на интеллектуальные элементы регулируются Гражданским Кодексом.

Оценка интеллектуальной собственности – процесс необходимый в следующих ситуациях:

1. Когда необходимо оценить стоимость патента;
2. При регистрации нового бренда товара;
3. При получении лицензии.

Наличие интеллектуальной собственности в активах компании значительно увеличивает ее цену. Именно поэтому, в настоящее время процесс оценки интеллектуальной собственности столь востребован.

Существует несколько методов оценки интеллектуальной собственности, о них речь пойдет ниже. Однако, прежде чем переходить к ним, необходимо разобраться с основными принципами оценки. Эти принципы были сформированы Российским обществом оценщиков, и включают в себя следующие пункты:

* Процесс оценки должен происходить строго в тех рамках, которые для него определяет стандарт. Сам стандарт, в свою очередь, полностью соответствует «Уставу общества оценщиков».
* Стандарт выделяет такую интеллектуальную собственность, как: изобретения, промышленные образцы, полезные модели, селекционные достижения.
* В области оценки интеллектуальной собственности присутствуют как имущественные, так и неимущественные права.

При этом, все делится на три группы:

1. Объекты, которые не требуют государственной аттестации, созданные в сферах науки, искусства и литературы.
2. Объекты, связанные с промышленной деятельностью. Такие объекты требуется регистрировать, перед началом массового производства.
3. Объекты, являющиеся абсолютно новыми изобретениями в сфере технологий или селекции.

Выделяется несколько методов оценки интеллектуальной собственности. Среди них:

* Затратный;
* Доходный;
* Сравнительный.

Каждый из этих методов применяется в определенной свойственно ему ситуации.

При этом, нельзя сразу взять и выделить оптимальный метод, который поможет рассчитать стоимость интеллектуальной собственности в конкретно взятом случае. Перед выбором метода проводится следующая работа:

1. Первый этап – дифференциация на составные части и подбор оптимальных методов к ним.
2. Второй этап — ознаменовывается выбором основного метода оценки стоимости объекта. Причем в любом случае, независимо от выбранного пути, будут учитываться такие детали, как:  1) Неспособность объекта бороться с конкурентами. 2) Потеря полезности, а как следствие и стоимости объекта интеллектуальной собственности.
3. На третьем этапе идет оценка реальной стоимости объекта. Для этого из полученной суммы отнимают сумму, затрачиваемую на обслуживание интеллектуальной собственности.

**Затратный метод**

Метод используется в тех случаях, когда не представляется возможным использование двух других. То есть, для того, чтобы объекты интеллектуальной собственности оценивались по затратному методу, необходимо отсутствие:

* Аналогичных товаров на рынке;
* Продаж искомого объекта, и его установленной стоимости.

Если эти условия соблюдены, то придется использовать именно этот метод. Его суть заключена в том, что для оценки интеллектуальной собственности подсчитываются все затраты, привлеченные для реализации такого проекта в жизнь. Сюда могут входить:

1. Затраты на лицензию.
2. Поиск и покупку материалов.
3. Прочие расходы.

Такой метод позволяет оценить стоимость объекта только с точки зрения затрат. При этом его потенциал, то есть те деньги, которые он сможет принести, не учитываются. Чтобы учесть их, необходимо воспользоваться сравнительным методом.

*Задание – проанализировать аналоги вашего продукта на рынке и выяснить есть ли они. После чего оценить стоимость своего продукта, учитывая расходы на реализацию проекта.*

**Сравнительный метод**

При использовании этого метода, дать оценку объекта интеллектуальной собственности используется аналогичные товары на экономическом рынке. При этом при сравнении основной упор делается на:

* Ситуацию на рынке;
* Анализ той области, в которой предполагается применение объекта;
* Применяемые в производстве технологии.

Обычно с этим методом не возникает проблем. Да и результат получается достаточно точным. Но все это возможно только в том случае, если соблюдено главное условие — имеется введенный в эксплуатацию объект с похожими характеристиками. И чем легче провести аналогию с таким товаром, тем точнее будет результат определения стоимости интеллектуальной собственности, и тем проще процесс оценки.

*Задание – оценить ситуацию на рынке труда (есть ли конкуренты в области применения продукта), оценить стоимость использованных технологий и рассчитать стоимость ИС.*

**Доходный метод**

Доходный метод позволяет спрогнозировать получаемый от объекта интеллектуальной собственности доход. Чтобы сделать такой прогноз, необходимо учитывать следующий перечень элементов:

* Ожидаемую годовую производительность труда. Этот пункт необходим для того, чтобы понимать, какое среднее количество объектов будет производиться в выбранный временной промежуток.
* Приблизительную стоимость одной единица произведенного товара.
* Временной промежуток, в течение которого товар планируется продавать на рынке. Обычно это время приравнивается к времени действия лицензии.
* Техническая и экономическая значимость выбранного объекта.

Данный метод базируется на основе ожидания. Это значит, что со стопроцентной вероятностью оценку интеллектуальной собственности произвести не удастся.

*Задание – рассчитать себестоимость своего продукта, годовую производительность труда, учитывая временной промежуток, в течение которого будет продаваться товар.*

*Участники представляют результаты.*

**Учитель:** на основании проведенного анализа, создайте модель оценки ИС и нематериальных активов.

*Подготовка к презентации.*