



Масленникова Анастасия Юрьевна, к.э.н.,
доцент кафедры экономической теории,
руководитель проекта

Предпринимательские классы

Популяризация предпринимательства и
предпринимательского образования
среди молодежи



PRO
LIFE & BUSINESS

 **РАНХиГС**
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ
И СТАТИСТИКИ
Уральский институт управления
филиал РАНХиГС

A group of four students are gathered around a table in a library, looking at a laptop and papers. The background is filled with bookshelves. The image has a semi-transparent blue overlay on the left side.

Предпринимательский класс

-уникальный учебный план 8-11 класса
с профильными и факультативными
предметами



ЦЕЛЬ ПРОЕКТА:

Популяризация предпринимательства и предпринимательского образования среди школьников, а также формирование у обучающихся предпрофессиональных умений, необходимых для учебы и жизни.

Задачи проекта



Повысить интерес к реализации собственных предпринимательских идей и проектов



Создать гибкую, практико-ориентированную модель предпрофессионального образования для качественной подготовки к освоению будущей профессии через погружение в сферу экономики и предпринимательства



Вовлечь школьников в научно-техническую, инновационную и исследовательскую деятельность



Сформировать у школьников предпринимательской способности



Замотивировать освоение общеобразовательных дисциплин школьной программы через прикладной характер и погружение в профессиональную среду

1. Ценностные предложения проекта:



Для школьников:

- развитие Hard skills и формирование Soft skills у школьников в области предпринимательства
- привлечение наставников/менторов из бизнеса/власти в образовательный процесс;
- работа в малых группах и возможность реализации творческого потенциала через проектную деятельность;
- развитие личной эффективности, системного мышления.



Для школы:

- актуальный практикоориентированный подход в обучении;
- развитие проектного подхода в образовательных программах;
- повышение удовлетворенности школьников от обучения;
- положительный отклик школьников/родителей ("сарафанное радио")=положительный имидж школы;
- повышение числа замотивированных школьников на саморазвитие и самореализацию.
- родительские собрания с участием представителей ВУЗа



Для бизнеса (наставников/партнеров):

- идеальный баланс спроса и предложения на компетенции;
- подбор "одаренных" школьников на стажировки;
- реализация социального предназначения компании;
- площадка для решения кейсов.

2. Ключевые виды деятельности в рамках проекта (укрупнено), каждый из которых формирует Soft и Hard skills:



Мастер-классы по развитию Soft и Hard skills в области предпринимательства



Олимпиады на базе УИУ-РАНХиГС по основам предпринимательства



Старт-ап дни, лектории, бизнес-уикенды на базе ВУЗа, школы, территории партнёра.



Участие в акселерационных, грантовых и творческих конкурсах



Университетские субботы, конференции

3. Ключевые ресурсы:



Школа:

- Предпринимательские классы;
- Кадровое обеспечение;
- Лаборатории, классы
- Встречи с родителями



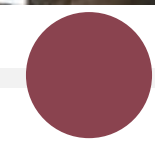
ВУЗ:

- Учебно-методическое обеспечение;
- Кадровое обеспечение;
- Материально-техническое обеспечение (аудитории, библиотечный фонд);
- Программы повышения квалификации для учителей в области бизнеса и наставничества.
- Программы для родителей



Партнеры:

- эксперты из бизнеса;
- спонсорство
- продвижение



5. Взаимоотношения со школьниками (потребителями образовательного проекта):



- - индивидуальная работа преподавателя, ментора с проектной командой, а также с каждым участником команды;
- - помощь в поиске партнеров(консультантов) по проектам;
- - поддержка коммуникации проектных групп с партнерами на протяжении всего периода обучения по дисциплине.

6. Каналы коммуникации:

электронная почта

социальные сети
(группы в ВК,
Facebook,
Instagram)

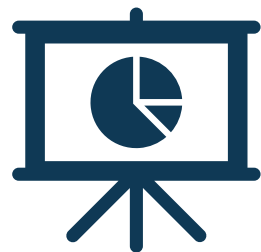
Skype-call

Trello

Доски Канбан

Целевые группы

1. Школьники (первый год проекта)



Количественные показатели

- Не менее **30** школьников 8 классов за первый год
- Не менее **2 школ** в проекте
- **10** бизнес-мероприятий в течение учебного года



Качественные показатели

- **Определена траектория** развития каждого школьника
- **Сформированы soft skills** и найден баланс с **hard skills**
- **Повысилась мотивация** школьников к обучению и саморазвитию
- Настроены **коммуникации** с потенциальными **наставниками и партнерами**

Soft skills в рамках Предпринимательских классов



Hard skills (уровень лайт)

Работа с современными программами (операционные процессы бизнеса)



Визуальный дизайн

Анализ и цифры



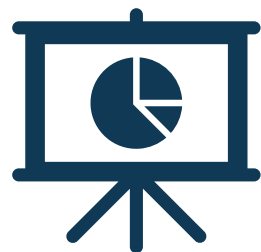
Работа с облачными сервисами

Работы с бизнес-моделями



Целевые группы

2. Учителя



Количественные показатели

- Не менее **4** учителей, принявших участие в проекте.
- Введены новые предметы в факультативы
- 4 учителя обучены современным методам наставничества предпринимательских команд

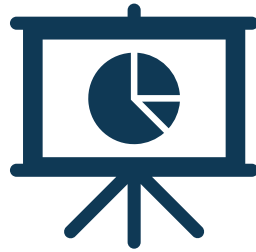


Качественные показатели

- Обучение проходит на **80% в интерактивной форме** или форме бизнес-тренинга
- **Внедрены** современные технологии проектного управления (Trello, Padlet)

Целевые группы

3. Партнеры



Количественные показатели

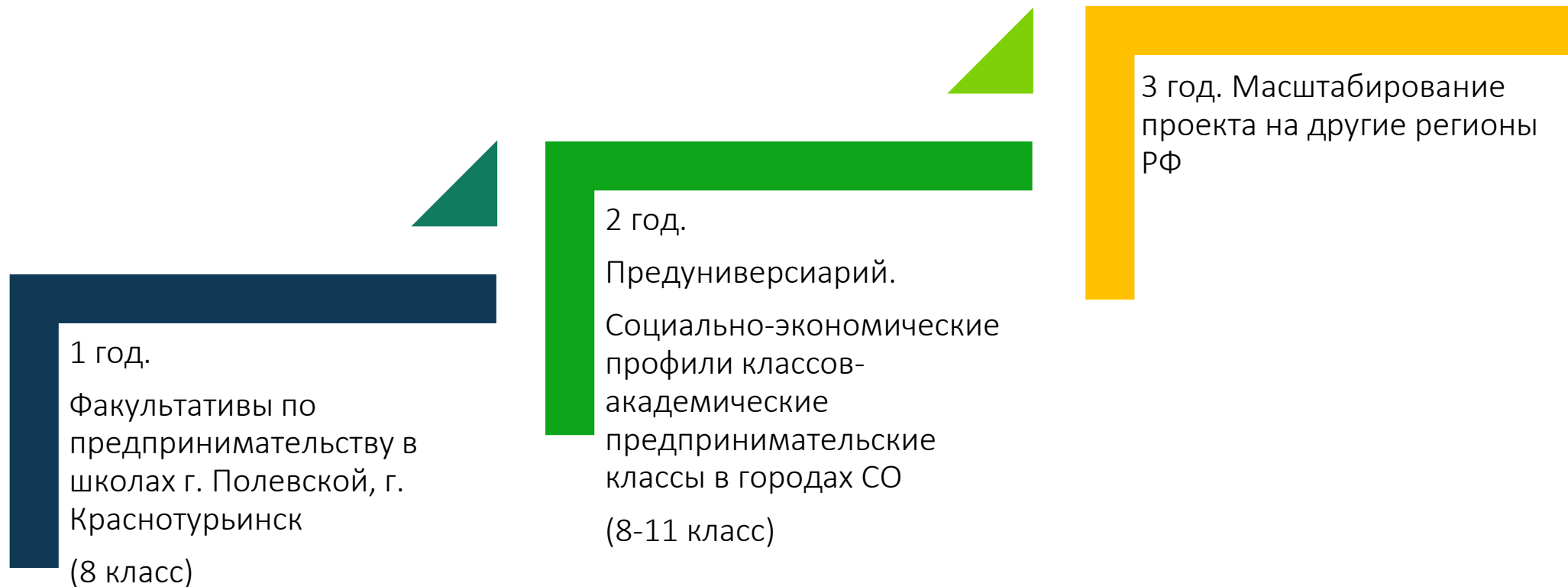
- не менее **5 соглашений** с новыми компаниями и организациями о работе на проекте-Привлечено **10** менторов/наставников из сфер бизнеса



Качественные показатели

-**Усилен бренд** всех заинтересованных сторон
-**Расширен пул потенциальных городов** для реализации проекта

Каскадирование проекта



Модель тиражирования и масштабирования проекта



1. Проведение командой проекта, демонстрационных семинаров по алгоритму работы в городах Свердловской области



2. Обучение профессорско-преподавательского состава и учителей школ методикам формирования Soft skills и hard skills, организация мастер-классов, консультаций в области предпринимательства и наставничества.



3. Запись видео-ролика или лекции по алгоритму работы с проектами при условии наличия соответствующего технического и финансового обеспечения.



4. Публикация материалов по результатам разработанных проектов в форме научных статей и прес-релизов с изложением реализованных идей и положений.

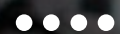


6. Реализация проекта во всех городах РФ путем передачи методик с помощью стажировок, командировок, Skype-call.



5. Расширение контактов с бизнесом и органами власти в процессе реализации проекта.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ



МАСЛЕННИКОВА АНАСТАСИЯ
ЮРЬЕВНА, руководитель проекта



+7965-507-03-10



maslennikova-ay@ranepa.ru



<https://vk.com/id2212070>

