

ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ ОСНОВНАЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА №4
Города Новокуйбышевска городского округа Новокуйбышевск Самарской области
446206, Самарская область, г.о. Новокуйбышевск, ул. Миронова, д.32, тел. 2-15-25

Рассмотрено
На заседании ШМО
Протокол № _____ от _____
 Сергеева Т.В.
«__» _____ 2014 г.

«Согласовано»
Зам.директора по УВР
Протокол № 1 от 18.08.2014
 Вырыпанова И.А.
«18» 08 2014 г.

«Утверждаю»
Директор ГБОУ ООШ №4
Приказ № _____ от _____
 Борисова О.В.
«__» _____ 2014 г.



**Рабочая программа
по предмету «Основы проектной деятельности»**

Адресность – 8 класс
Срок реализации – 1 год
Сведения о составителе –
учитель информатики
Айдюшева Ирина Владимировна

Пояснительная записка

Рабочая программа составлена на основе программы регионального компонента базисного учебного плана модульного курса для основной школы «Основы проектной деятельности»/ под ред. О.В.Чураковой. – Самара: Изд-во «Профи», 2003г.-132с.

Эта программа нацелена на формирование ключевых компетентностей учащихся, на освоение учащимися различных способов деятельности. Курс построен по модульному принципу.

Цель курса: формирование ключевых компетентностей учащихся (проектной, рефлексивной, технологической, социальной, коммуникативной, информационной) на основе комплексного применения знаний, умений и навыков, субъективного опыта и ценностных ориентаций в решении актуальных проблем личности и общества через работу над социальным проектом.

Задачи курса:

- формирование устойчивых интересов и социально значимых мотивов к овладению проектными умениями и навыками (способами деятельности) для решения проблем.
- формирование ценностных ориентаций и смыслов.
- развитие потребности в самостоятельности, умения осуществлять поиск, анализ и преобразование необходимой информации.
- формирование умения работать в команде, коммуникативной активности.
- развитие творческого мышления и технологической культуры.
- развитие речевого интеллекта.

Для работы с учащимися 8 классов выбраны следующие модули:

1. Модуль «Продвижение продукта на рынке» (11 часов)

Цель: развитие критического мышления, формирование ценностных ориентаций, освоение таких способов деятельности, как анализ ситуации, постановка цели, анализ ресурсов, аргументация своей позиции, планирование деятельности, групповое взаимодействие.

В ходе изучения модуля учащиеся должны знать:

- закономерности, лежащие в основе рыночной успешности товара или услуги;
- профессии рекламного дела и маркетинговой деятельности;
- средства и виды рекламы.

Учащиеся должны уметь:

- анализировать рекламные идеи;
- выявлять преимущества и недостатки влияния рекламы на потребителя;
- обосновывать использование тех или иных средств рекламы;
- выбирать критерии рекламных средств;
- создавать рекламу продукта или услуги.

2. Модуль «Как работать в команде» (8 часов)

Цель модуля – помочь ребятам превратить случайно или даже спонтанно возникшую группу единомышленников (а то и просто приятелей) в эффективно работающую команду. Так как за счет системного эффекта, когда достоинства одних дополняются знаниями других, а недостатки становятся стимулом к общему развитию, команда достигает поставленных целей быстрее и легче, нежели отдельный человек.

В ходе освоения данного модуля учащиеся:

1.получат представления:

- об основах образования эффективной команды;
- об основных ролях участников группового взаимодействия;
- об этапах группового взаимодействия;
- об основных причинах возникновения конфликта и способах продуктивного выхода из него;

2.получат опыт:

- выполнения различных ролей в команде;
- организации, координации, участия в групповой дискуссии;
- продуктивного разрешения конфликтной ситуации;

3.научатся:

- создавать процедуры групповой деятельности;
- действовать для достижения консенсуса при конфликте интересов;
- применять некоторые методы продуктивного группового взаимодействия.

3. Модуль «Презентация продукта» (14часов)

Публичное выступление в рамках проектной деятельности учащихся – это прежде всего презентация. Кроме того, навыки публичного выступления могут понадобиться учащемуся в тех случаях, когда необходимо привлечь ресурсы для реализации своего проекта (человеческие, материальные ресурсы и т.п.). Поэтому модуль построен так, чтобы учащиеся получили знания эффективного публичного выступления, опыт выступления сначала на отвлеченные темы, а затем выступление в контексте своей проектной деятельности.

Учебным планом предусмотрено 34 часа в год.

Содержание программы

Тема 1. Информационное моделирование (10 часов)

Модели объектов и процессов. Различные виды моделей. Этапы моделирования. Графическая информационная модель. Моделирование в среде графического редактора. Моделирование в среде текстового процессора MS Word. Словесные модели. Табличные модели. Моделирование в среде электронной таблицы MS Excel.

Тема 2. Метод сбора данных (7 часов).

Характеристика опросных методов. Вопрос как инструмент. Анкетный опрос. Интервью.

Тема 3. Основы логики: проведение анализа (15 часов).

Основные принципы мышления. Законы логики. Понятие. Деление понятия. Суждение. Отношения между суждениями. Исчисление сложных высказываний. Дедукция. Дедуктивные умозаключения. Индукция. Индуктивные умозаключения. Умозаключение по аналогии. Анализ и синтез. Правила проведения анализа. Приемы детализации и обобщения. Сводки и группировки. Сравнительный анализ. Факторный анализ. Анализ причинно-следственных связей.

Резерв времени 2 часа.

Методический комплекс для учителя

Для первой темы:

1. *Казакова Е.И.* Познавательные проблемы в школьных учебниках//На путях к новой школе. – 2001. - №4.
2. *Котлер Ф.О.* Основы маркетинга. – М.: Прогресс, 1990.
3. *Крылова О.С.* Технология проектного обучения//Завуч. –1999. - №6. – с.90-94.

Для второй темы:

1. *Большаков Б.Ю.* Психотренинг: социодинамика, игры, упражнения. - СПб., 1996.
2. *Вачков И.В.* Королевство разорванных связей, или Психология общения для девочек и мальчишек. – М.: Ось-89, 2001.
3. *Вачков И.В.* Основы технологии группового тренинга. Психотехники. – М.: Ось-89, 2001.
4. *Горностай П.П., Васьковская С.В.* Теория и практика психологического консультирования. – Киев: Наукова думка, 1995.
5. Игры – обучение, тренинг, досуг/ Под ред. *Петрусинского В.В.* – М.: Новая школа, 1994.

Для третьей темы:

1. *Голуб Г.Б., Чуракова О.В.* Метод проектов как технология формирования ключевых компетентностей учащихся. – Самара, 2003.
2. *Панфилова А.П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб., 2001.
3. *Панфилова А.П., Ранадо.* Развитие навыков делового общения: Практические советы менеджерам по проведению деловых дискуссий. – Л., 1991.
4. *Шепель В.М.* Имиджелогия: секреты личного обаяния. – М., 1994.

ОПД 8 класс

№	Тема урока	Кол-во часов	Тип урока	Требования к уровню подготовки обучающихся	Вид контроля	Д/з	Дата	
							план.	план.
Тема №1 «Продвижение продукта на рынке»								
1	Техника безопасности и санитарные нормы работы за ПК.	1	Урок повторение	Знать правила работы в компьютерном классе, за компьютером, правила электробезопасности, пожарной безопасности, оказания первой медицинской помощи.	Фронтальный опрос			
2-3	Потребности и блага.	2	Урок ознакомления с новым материалом	Знать что такое потребности, блага, товары-заменители. Знать иерархию потребностей по Маслоу, основную и дополнительную функцию товара.	Текущий опрос	Конспект		
4	Практическая работа №1 «Нахождение основной функции товара».	1	Урок-практикум	Уметь находить основную функцию товара.	Практическая работа			
5	Практическая работа №2 «Поиск дополнительных функций товара».	1	Урок-практикум	Уметь находить дополнительные функции товара.	Практическая работа			
6	Позиционирование на рынке.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать группы потребителей, их особенности, виды рынков. Знать что такое конкуренция, типовые и уникальные товары.	Текущий опрос	Конспект		
7-8	Практическая работа №3 «Кому продавать?».	2	Урок-практикум	Уметь проводить исследование рынка и позиционировать товар.	Практическая работа			
9	Продвижение товара.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать что такое продвижение товара на рынке, реклама, цена товара, ценовая и неценовая политика.	Текущий опрос	Конспект		
10-11	Практическая работа №4 «Как продавать?».	2	Урок-практикум	Уметь составлять маркетинговый план продвижения продукта на рынке.	Практическая работа			

Тема №2 «Как работать в команде»								
12	Что такое команда?	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать понятие команды и группы, коллективист и индивидуалист. Знать приёмы установления взаимопонимания и демонстрации готовности к взаимодействию. Знать правила командного поведения.	Текущий опрос	Конспект		
13	Роли участников группового взаимодействия.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать классификацию командных ролей. Знать понятие эгосостояния и его роли во взаимодействии.	Текущий опрос	Конспект		
14	Тренинг «Определение и присвоение командных ролей».	1	Урок-практикум	Уметь распределять роли в команде; применять правила эффективного командообразования.	Практическая работа			
15	Виды взаимодействия в группе.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать формы и разновидности трансактов, уровни их осуществления. Знать роль невербальных средств коммуникации; приемы перевода перекрестных трансактов в параллельные; оценка их эффективности с точки зрения задач взаимодействия. Знать приемы продуктивного ведения спора; причины возникновения конфликтов; позитивные и негативные функции конфликтов. Знать понятие консенсуса.	Текущий опрос	Конспект		
16	Коммуникативный тренинг.	1	Урок-практикум	Уметь применять средства невербальной коммуникации; применять приемы продуктивного ведения споров.	Практическая работа			
17	Искусство разрешения конфликтов.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать роли участников конфликтов; этапы конфликтов; стратегии поведения в конфликте.	Текущий опрос	Конспект		
18	Стратегия эффективного	1	Урок озна-	Знать методы ведения	Текущий опрос	Конс-		

	взаимодействия.		комления с новым материалом	продуктивного группового взаимодействия; причины неудач и способы их ликвидации; ответственность за результат.		пект		
19	Тренинг эффективного взаимодействия.	1	Урок-практикум	Уметь использовать методы ведения продуктивного взаимодействия.	Практическая работа			
Тема №3 «Презентация продукта»								
20	Деловая коммуникация: основные характеристики и содержание.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Иметь представление о том, что такое деловая коммуникация; знать ее основные характеристики и содержание.	Текущий опрос	Конспект		
21	Средства делового общения. Презентация в ряду различных форм делового общения. Публичность как основная характеристика презентации.	1	Урок ознакомления с новым материалом + Урок-практикум	Иметь представление о средствах делового общения. Уметь трансформировать предложенный диалог в деловой стиль. Уметь выбирать средства коммуникации для презентации.	Презентация работы групп	Конспект		
22	Цели презентации.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Иметь представление о целях презентации.	Текущий опрос	Конспект		
23	Основные типы презентации.	1	Урок ознакомления с новым материалом	Знать основные типы презентации: презентация по памяти, презентация по плану, презентация с удовлетворение потребностей, презентация с решением проблем.	Текущий опрос	Конспект		
24	Организационные формы презентации.	1	Урок-практикум	Уметь выбирать наиболее эффективные типы презентации для своих продуктов.	Презентации работы групп			
25	Алгоритм процесса презентации по «продаже» продукта.	1	Урок ознакомления с новым материалом + Урок-практикум	Знать алгоритм процесса презентации по «продаже» продукта. Уметь применять его на практике.	Презентации работы групп	Конспект		

26	Коммуникативные приемы подхода к «клиенту».	1	Урок ознакомления с новым материалом + Урок-практикум	Знать коммуникативные приемы подхода к «клиенту». Уметь применять его на практике.	Презентации работы групп	Конспект		
27	Подготовка презентации.	1	Урок-практикум	Уметь работать в группе по планированию основных шагов в рамках подготовки презентации конкретного продукта.	Практическая работа			
28	Самопрезентация. Имидж как продукт самопрезентации.	1	Урок ознакомления с новым материалом + Урок-практикум	Иметь представление о самопрезентации; об имидже. Знать приемы, способствующие формированию позитивного имиджа. Уметь применять их на практике.	Практическая работа	Конспект		
29	Приёмы установления контакта. Основные типы коммуникативных, «деловых» партнеров.	1	Урок ознакомления с новым материалом + Урок-практикум	Иметь представление о приемах установления контакта. Уметь применять их на практике. Знать основные типы коммуникативных партнеров.	Практическая работа	Конспект		
30-31	Использование программного продукта PowerPoint при подготовке и во время презентации.	2	Урок-практикум	Уметь использовать программный продукт PowerPoint при подготовке и во время презентации.	Практическая работа			
32-33	Презентация проектов.	2	Урок-практикум	Уметь проводить презентацию продукта.	Презентации работы групп			
34	Резерв времени – 1 час.							