**Использование деловой игры в формировании профессиональных компетенций**

**Рудницкая Алина Владимировна, преподаватель**

**ГБПОУ Дзержинский педагогический колледж**

В современном мире активно развивается конкуренция во всех сферах жизни. Большинству студентов в профессиональной деятельности и обычной жизни, так или иначе, придется столкнуться с ней. Для того чтобы подготовить ребят к этому, была разработана деловая игра, которая помогла бы сформировать профессиональные компетенции. Учащиеся в таких условиях должны были раскрыть свой потенциал, не бояться вступать в дискуссию, активно защищать разработанный проект и доказать, что он лучше, чем проекты конкурентов. Предполагалось, что конкурентная среда повысит интерес учащихся к выполняемой деятельности и в конечном итоге, у студентов появится возможность сравнить свою работу с остальными, увидеть недоработки в своем проекте. Более того, игра предполагает работу не только в конкурентной среде, но и еще работу в команде, что приблизило бы студентов к реальным условиям. Также в ней должны присутствовать заказчики, роль которых выполняло бы жюри, и исполнители (студенты). Исполнителей предполагалось разбить на пары, каждые три из которых выполнялиобщее задание, а соответственно, конкурирующие между собой.

# Деловая игра была применена мною на открытом уроке по профессиональному модулю «Сопровождение и продвижение программного обеспечения отраслевой направленности».

Подробнее рассмотрим визитную карточку урока:

**Группа:**ПИ-4, специальность 230701 «Прикладная информатика»

**Тема занятия:**«Сопровождение и продвижение программного обеспечения»

**Методическая цель занятия:** Организация контроля знаний в форме деловой игры.

**Цель:** Подведение итогов учебной практики по ПМ «Сопровождение и продвижение программного обеспечения целевой направленности»

**Краткая характеристика группы**

Студентам по 18-21 год. Четвертый курс. У большей части студентов группы наблюдается познавательный интерес, установка на учение.Большинство студентов отличаются ответственностью, имеют потребности в знаниях. У некоторых студентов наблюдается отсутствие интереса к учебе; есть проблемы в навыках учебного труда.

Студенты группы эмоциональны.

Отношения в группе ровные, замкнутых групп нет (имеющиеся микрогруппы пересекаются). Есть студенты, претендующие на роль лидеров, есть признаваемые и всеми членами группы студенты.

На основе этой характеристики можно сделать вывод, что в группе возможна реализация исследовательской и проектной деятельности, но на разном уровне для разных студентов. Организация работы в микрогруппах возможна студентами без помощи преподавателя. Тем самым создаются условия для формирования организационно-деятельностных умений студентов.

В связи с этим студентам было предложено выполнить проекты в микрогруппах. Были созданы конкурентные условия, при которых каждые три группы выполняли задания для одного и того же заказчика. Студенты должны были разработать маркетинговую стратегию для заданного заказчика, осуществить презентациюпрограммной продукции, предложить пути ее продвижения, также выявить проблемы совместимости профессионально-ориентированного ПО.

Защита проектов организуется в форме презентации.

**Задачи:**

**Обучающие:**

* Актуализировать знания по вопросам продвижения программного продукта отраслевой направленности;
* Научить учащихся работать в команде и в конкурентной среде;
* Проконтролировать уровень знаний по пройденным темам.

**Развивающие:**

* Самостоятельно формулировать, анализировать и прогнозировать решение проблемы;
* Осуществлять презентацию своего программного продукта.

**Воспитывающие:**

* Работать в команде, выполнять разные роли и обязанности, признавать различные мнения;
* Продолжить воспитывать культуру общения;

**Компетенции, формируемые на занятии:**

* личностная (формирование устойчивой профессиональной мотивации, установки на сознательное профессиональное творчество);
* социальная коммуникативная (овладение нормами профессионального общения, развитие умений сотрудничества, эмоциональной устойчивости, совершенствование речевых умений и навыков);
* учебно-познавательная (развитие рефлексивных способностей, самооценки познавательной деятельности)
* информационная (умение извлекать необходимую информацию, выделять главное, критически оценивать достоверность полученной информации, владение приемами работы с электронной техникой, элементарными рабочими компьютерными программами; использование мультимедийных ресурсов и компьютерных технологий для обработки, передачи и систематизации информации, презентации результатов познавательной и практической деятельности).

**Ожидаемый результат**:Контроль знаний по пройденным темам профессионального модуля «Сопровождение и продвижение программного обеспечения отраслевой направленности, получение опыта работы в конкурентной среде.

**Пример выполнения задания студентами**

Студенты были поделены на три группы, каждой из которых достался свой заказчик. Были предложены три заказчика, которые распределялись в результате жеребьевки:

1. Развивающий детский центр «Малыш»
2. Загородный клуб «Берлога»

3) Торговый центр «Салют»

Данная презентация посвящена представлению программного продукта, разработанного для заказчика развивающий центр “Малыш”.

**Коротко о заказчике:** Развивающий центр “Малыш”

Специализация: предоставление образовательных услуг детям дошкольного возраста и младших классов (1-2 класс).

Имеет собственный центр для проведения занятий.

**Перед студентами стояли следующие задачи:**

* Определить целевой рынок и установить варианты продвижения компании.
* Создать макет сайта (всех страниц), который будет удовлетворять требованиям заказчика.
* Создать рекламный ролик для продукции в любом графическом редакторе
* Придумать рекламный слоган.
* Придумать рекламный баннер и логотип.
* Определить необходимое для заказчика ПО, отразить его установку и адаптацию в отчете.

**Была определена целевая аудитория, на которых будет направлена данная реклама:**

1. Родители, родственники детей от года до 7 лет.
2. Муниципальные учреждения дошкольного образования.
3. Частные учреждения дошкольного образования.

**Разработаны варианты продвижения продукции компании:**

1. Реклама на телевидении.
2. Расклейка рекламных объявлений по городу.
3. Заказ рекламы на транспорте.
4. Показательные мероприятия в детских садах и центрах.
5. Размещение объявлений об услугах на рекламных сайтах.
6. Размещение информации о центре в различных базах.
7. Создание рекламного баннера.
8. Покупка места для размещения рекламного баннера на популярных сайтах.
9. Создание собственного сайта.

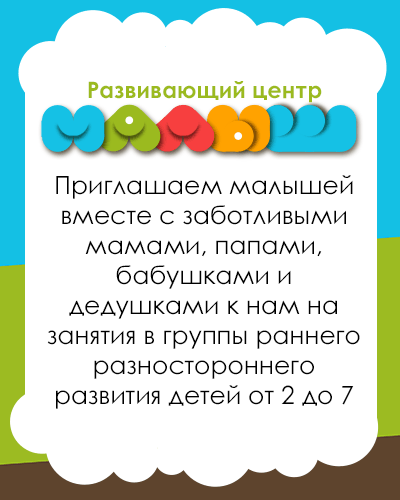
**Разработан логотип:**



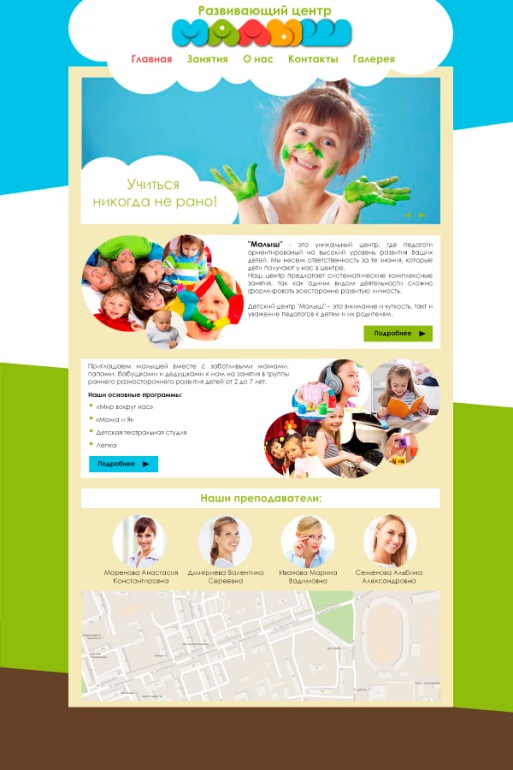
**Разработан рекламный слоган:**

*Учиться никогда не рано!*

**Также был разработан рекламный баннер:**



**Был разработан макет сайта и представлены некоторые скриншоты страниц:**



**Было определено и установлено необходимое ПО для заказчика:**

1. Для работы с текстовыми файлами: MicrosoftWord
2. Для работы с графическими файлами: AdobePhotoshop
3. Для работы с видео файлами: K-LiteCodecPack, и видео редактор PinnacleStudio

**Также был разработан рекламный ролик и проведена защита презентации программного продукта.**

**Выводы**

Мною была проведена деловая игра, которая способствовала формированию профессиональных компетенций у студентов.

Мной было отмечено, что в целом студенты хорошо справились с заданием. Затруднение у исполнителей (студентов) вызвало недостаток информации о характеристиках продукции и услуг, которые предоставляют заказчики. Также хотелось бы отметить, что не все студенты вступали в активную дискуссию в защиту своего программного продукта. Многим студентам достаточно тяжело давалась работа с заказчиками, некоторые испытывали затруднения при защите своего проекта.

Студенты получили опыт работы в конкурентной среде, максимально приближенной к реальным условиям. В конечном итоге, были подсчитаны баллы, и в каждой секции был выбран победитель. Конкуренция внутри групп помогла ребятам лучше осознать и увидеть свои ошибки, сделанные при работе над проектом, дала возможность студентам сравнить свою работу с остальными. Многим студентам конкурентная среда помогла раскрыться, чувствовать себя увереннее и они с интересом защищали свой проект.