

Деловая игра «Кадровый вопрос»

Цель:

формирование готовности учащихся к совершению осознанного выбора профессии и учебного заведения для продолжения образования.

Задачи:

- познакомить учащихся с новыми и актуальными профессиями на рынке труда в Тамбовской области;
- сформировать психологическую готовность к совершению осознанного профессионального выбора, соответствующего индивидуальным особенностям каждой личности;
- повысить компетентность учащихся в области планирования карьеры.

Организационный момент.

1. Основная часть.

Вводное слово ведущего

Сегодня на занятии вашему вниманию предлагается деловая игра «Кадровый вопрос». Речь пойдет о создании своего бизнеса.

Общее количество участников: 15-20 человек. Ведущий делит учащихся на группы по 3-4 человека. Каждая группа получает бланки с инструкцией, краткое описание профессий.

Время работы – 25 минут.

Инструкция

1. Из списка предложенных профессий нужно выбрать те, которые необходимы для развития бизнеса в Тамбовской области.

Подсказка: для начала ознакомиться с информацией о профессиях, а затем выстроить схему «движения товара». (От производителя к потребителю).

2. Придумайте «бренд» (торговую марку и кредо) своей компании, предприятия.

Информация о «бренде» в списке профессий.

3. Вакансии выбранных вами профессий должны быть заполнены конкретными людьми.

Пусть это будут одноклассники, личностные качества которых отвечают требованиям выбранных профессий.

Подсказка: для того чтобы сделать выбор, необходимо оценить требования, которые профессия предъявляет к личности человека, и сопоставить с его возможностями.

4. Разработать программу рекламной акции. Для развития дела нужна раскрутка.

5. Защита проектов.

Подсказка. Ведущий или другие участники задают уточняющие вопросы:

- За счет чего будет извлекаться прибыль?

- Будет ли востребована ваша продукция вашего предприятия (товар)?

- Почему вы выбрали именно этих работников?

- В чем именно будет заключаться их работа?

При обсуждении ребята говорят о том, что нового они узнали из сегодняшнего занятия, делятся своими впечатлениями от работы.

Ведущий поддерживает дискуссию участников.

Ведущий. Спасибо всем. Вы отлично справились. До следующей встречи.

Ритуал прощания.

Аплодисменты

Комментарии и рекомендации

Игровой тренинг по развитию навыков целеполагания и планирования. Проходит в атмосфере творческого и эмоционального подъема и вызывает искренний интерес у участников. Учащиеся знакомятся как с малоизвестными профессиями, так и с традиционными. Учащиеся соотносят требования, которые предъявляет профессия с возможностями человека (претендента).

Информация о профессиях дана в разных ключах. Это сделано для того, чтобы учащиеся имели возможность делать осознанный выбор, сопоставляя информацию о профессиях. Для этого учащимся раздаются две карточки: одна – с детализированной характеристикой профессии (например, повар-кондитер), а другая – с обобщенной (например, пиар-менеджер). Участникам необходимо выделить требования, которые предъявляет эта профессия к личности кандидата.

Для того чтобы занятие не было затянутым, ведущему необходимо предельно лаконичным и собранным. Следить за игровой дисциплиной, а также жестко нормировать время работы. В ходе обсуждения необходимо обратить внимание на требования профессии к личности кандидата. Выбор одноклассниками друг друга должен быть мотивированным (обоснованным).

Приложение

ПИАР-МЕНЕДЖЕР (специалист по связям с общественностью). В России эта профессия появилась всего несколько лет назад, тогда как в западных странах она существует практически с начала века. Сегодня чаще употребляется английский эквивалент ее названия Public Relations (PR). По определению, принятому Ассоциацией по связям с общественностью, PR – «особая функция управления, которая способствует установлению и поддержанию общения, взаимопонимания и сотрудничества между организацией и общественностью; способствует решению различных проблем и задач: помогает руководству организации быть информированным об общественном мнении и вовремя реагировать на него; определяет и делает упор на главной задаче руководства компании — служить интересам общественности; позволяет руководству быть готовым к любым переменам и использовать их по возможности наиболее эффективно, выполняя роль «системы раннего оповещения» об опасности и помогая справиться с нежелательными тенденциями, и использует исследования и открытое, основанное на этических нормах общение в качестве основных средств деятельности». Следовательно, основной задачей специалиста по PR является достижение взаимопонимания между той компанией, на которую он работает, и клиентами, партнерами, властями всех уровней, журналистами, населением и т. п. Иногда PR специалистов называют «архитекторами согласия». Кроме внешних контактов в сферу деятельности PR входит и работа внутри компании: разработка принципов кадровой политики предприятия, взаимоотношений руководителя и подчиненных, внутренние опросы общественного мнения, сбор информации о нуждах, настроении работников, создание благоприятной атмосферы в коллективе, способствующей полной реализации

возможностей и инициативы каждого работника, предотвращение и своевременное разрешение деловых конфликтов. Чтобы справиться с таким широким кругом разносторонних обязанностей, специалисту необходимо профессионально владеть ораторским искусством, знать психологические законы поведения человека, методики проведения социологических исследований и т. п. Часто работодатели отдают предпочтение обладающим практическим опытом по этой или по смежной специальности (например, журналистам).

ПРОВИЗОР

Провизором называется специалист с высшим фармацевтическим образованием, работающий в сфере производства, хранения, продажи лекарственных препаратов. В советское время провизоры работали в аптеках лечебных заведениях (больницах, поликлиниках). Исторически провизором называется аптечный работник. Среди специалистов подобного рода различают провизоров-технологов, занимающихся изготовлением лекарственных форм, провизоров-аналитиков, занимающихся контролем качества. Кроме того, в обязанности провизоров Центральной аптеки района может входить контроль отпуска лекарственных средств, в том числе наркотических, проверка работы аптек, киосков, поликлиник данного района. В настоящее время провизорами часто называют людей, организующих и координирующих оптовую торговлю фармацевтическими препаратами, часто можно слышать такое словосочетание, как менеджер-провизор. В настоящее время работа на подобных должностях невозможна без наличия медицинского, точнее, фармацевтического образования. Фармацевтическое образование может быть средним и высшим. Провизор, помимо не которых общемедицинских знаний, должен владеть вопросами разработки, приготовления, исследования (анализа), хранения, отпуска лекарственных средств, знать дозировки лекарственных средств, препаратов и номенклатуру медицинских субстанций — компонентов из которых готовятся лекарства (их насчитывается несколько сот наименований).

По опыту нашей работы, в 70% случаев от менеджеров по продаже медицинских препаратов требовалось наличие медицинского (фармацевтического) образования. Человек, продающий лекарственные препараты (даже в ларьке), должен иметь медицинскую книжку и сертификат на право заниматься фармацевтической деятельностью. Если фармацевтическое образование (высшее или среднее) получено более пяти лет назад, он должен пройти курсы повышения квалификации. Люди, имеющие высшее фармацевтическое образование, редко идут работать в аптечные пункты. Чаще всего они устраиваются в организации, занимающиеся оптовой продажей медицинских препаратов. Круг должностей, на которые они могут рассчитывать, достаточно широк: провизор медицинского (аптечного) склада, специалист по маркетингу рынка лекарственных средств, специалист по лицензированию и сертификации, менеджер по продажам.

ТОКАРЬ

1. Общая характеристика профессии.

Обрабатывает на токарном станке детали, а также делает на них резы, сверлит и т.д. Определяет, с помощью какого инструмента, и с какой скоростью, на какую глубину нужно резать. Работает по чертежам. Есть станки, в которых можно выполнять только один вид обработки, либо универсальные станки. Наиболее квалифицированным считается токарь, работающий на универсальном токарном станке и выполняющий все операции.

2. Требования к индивидуальным особенностям человека.

Токарь должен обладать острым зрением, точным линейным и объемным глазомером, хорошей зрительно-моторной координацией, техническим мышлением, пространственным воображением, устойчивостью внимания.

3. Медицинские противопоказания.

Профессия противопоказана *людям*, страдающим заболеваниями опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистой и нервной систем, дыхательных органов, а также сниженным зрением (не компенсируемым очками), повышенной чувствительностью к воздействию химических веществ.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Токарь должен иметь хорошую подготовку по арифметике и геометрии, в области физики (механика, электротехника). Он должен знать: конструкцию и правила проверки на точность токарных станков различных конструкций; способы установки, крепления, помимо выверки деталей и методы определения технологической последовательности их обработки; устройство и правила теплообработки, заточки и доводки всех видов режущего инструмента; способы достижения установленной точности и чистоты обработки; правила определения режимов резания по справочникам и паспорту станка. Токарь должен уметь выполнять работы по чертежам, определять режимы резания, выбирать оптимальный порядок обработки деталей, производить расчеты, связанные с выполнением особо сложных токарных работ.

5. Родственные профессии.

Токарь-универсал, станочник широкого профиля, заточник, слесарь-ремонтник.

ПОВАР-КОНДИТЕР

1. Общая характеристика профессии.

Готовит супы, вторые блюда, кондитерские изделия, другую пищу. Знает, как правильно хранить продукты, помнит рецепты приготовления разных блюд и умеет красиво оформлять приготовленное. Организует хранение продуктов в соответствии с санитарно-гигиеническими нормами. Несмотря на то что повар на предприятиях общественного питания пользуется установленными рецептами блюд, он может вносить в них изменения в зависимости от качества сырья и контингента потребителей. Работает в помещении, в условиях повышенной температуры.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Для деятельности необходимы тонкое цветовозражение, хорошая зрительно - двигательная координация (на уровне движений рук). Должен быть физически выносливым, иметь хорошую долговременную память, объемный в линейный глазомер, уметь концентрировать внимание. Нужны тонкое чувство времени, высокая чувствительность к оттенкам запаха и вкуса, воспроизводящее воображение (способность, глядя на рецепт, представить внешний вид и вкус блюда), ответственность, честность.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим следующими заболеваниями: органов дыхания (бронхиальная астма, туберкулез и др.); сердечно-сосудистой системы (гипертония, порок сердца и т.п.); пищеварения (хронический гастрит, язвенная болезнь, сахарный и др.); почек и мочевых путей (нефрит, почечная недостаточность др.); опорно-двигательного аппарата (хронический ревматизм, деформации позвоночника и трудной клетки и др.); нервной системы (менингит, опухоли нервной системы и др.); болезни кожи с локализацией на кистях рук (экзема и др.); бактерионосительство.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать правила хранения продуктов, режимы их обработки, нормы соотношения и последовательность закладки продуктов, блюд, правила эксплуатации оборудования, санитарно-гигиенические требования к процессу приготовления пищи, физиологию питания, основы лечебной и диетической кулинарии. Должен уметь обрабатывать различные продукты, приготавливать блюда в соответствии с рецептами, использовать специальное оборудование.

5. Родственные профессии.

Бармен, изготовитель пищевых полуфабрикатов, кулинар рыбы и морепродуктов, пекарь, кондитер, повар.

КОНТРОЛЕР-КАССИР

1. Общая характеристика профессии.

Контролирует пополнение ассортимента товаров в торговом зале и их сохранность, а также исправность и правильность эксплуатации контрольно-кассовой машины.

Проверяет количество и качество товара. Подсчитывает стоимость покупки, получает деньги, пробивает чек, выдает сдачу. Устраняет мелкие неисправности контрольно-кассовой машины. Оформляет витрины.

Консультирует покупателей о назначении, свойствах, качестве товаров и их ценах.

Изучает спрос покупателей. Получает товар со склада. составляет товарные отчеты, акты.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Способность сохранить самообладание в любой ситуации, устойчивое внимание, хорошая долговременная и кратковременная оперативная память, арифметические способности, глазомер, точное пространственное восприятие формы и величины предмета, четкая дикция. Специалист должен быть внимательным, эмоционально устойчивым, наблюдательным, четким и аккуратным, честным; общительным.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим заболеваниями нервной системы и отклонениями в психике (чрезмерная мнительность, тревожность, возбудимость), сосудистой дистонией с выраженными головными болями (гипертония, мигрень), опорно-двигательного аппарата, хроническими инфекционными заболеваниями, кожной аллергией, экземой кистей рук, эпилепсией, резко выраженными неврозами, снижением слуха на оба уха, являющимися бактерионосителями.

4. *Требования к профессиональной подготовке.*
Должен знать: классификацию, характеристику и назначение товаров, правила расшифровки артикулов и маркировок, основные виды сырья и материалов, идущих на изготовление товаров, прогрессивные методы и формы обслуживания покупателей, устройство и правила использования контрольно-кассовым аппаратом, основные принципы устройства торгово-технического оборудования. Должен уметь производить расчеты.

5. Родственные профессии.

Продавец, кассир, товаровед, бармен.

ПРОДАВЕЦ ПРОМЫШЛЕННЫХ, ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

1. *Общая характеристика профессии.*

Продавец выступает в качестве посредника между производителем товаров и населением. Знает все о товаре, который он продает. Умеет вежливо общаться с покупателями, рекламировать свой товар, быть внимательным при расчетах и при получении товара от поставщика. Следить за своевременным пополнением запасов товаров, сроками их реализации. Оформляет прилавочные витрины. Подготовка и трудовая деятельность продавца специализируется по предметному признаку: продавец промышленных, продовольственных и смешанных товаров.

2. *Требования к индивидуальным особенностям специалиста.*

Устойчивость внимания, хорошие долговременная и оперативная память, арифметические способности, глазомер, точное пространственное восприятие величины и формы предмета, четкая дикция. Он должен эмоционально устойчивым, наблюдательным, общительным, честным.

3. *Медицинские противопоказания.*

Работа противопоказана людям, страдающим заболеваниями опорно-двигательного аппарата, хроническими инфекционными заболеваниями кожной аллергией, экземой кистей рук, эпилепсией, резко выраженными неврозами, снижением слуха на оба уха, являющимися бактерионосителями; болезнями сердечно-сосудистой системы, если работа требует большого физического напряжения.

4. *Требования к профессиональной подготовке.*

Продавцу нужна хорошая подготовка по математике (навыки уст счета), а также (в зависимости от специализации) по физике (радиомагазины), химии (хозяйственные магазины) в т.п. Необходимы знания товароведения. Он должен знать правила торговли товарами определенной группы, их ассортимент, назначение, способы использования и ухода за ними, сроки хранения; требования, предъявляемые к качеству товара, быть осведомленным о состоянии потребительского спроса.

5. *Родственные профессии. Бармен, контролер-кассир, товаровед.*

МЕРЧЕНДАЙЗЕР

Мерчендайзер работает с потребителями (заказчиками) на определенной территории с целью достижения положительных результатов в рекламе продаваемого товара и решении проблем, связанных с качеством товара. В обязанности мерчендайзера входит оформление торгового зала, организация рекламных акций, презентаций продукта, дегустаций и др. -одним словом, непосредственная реклама товара, исходя из его потребительских свойств. В этом смысле можно провести параллель между функциями мерчендайзера и товароведа — и тот, и другой должны прекрасно разбираться в потребительских свойствах товара.

В функции мерчендайзера входит также налаживание отношений с уже существующими и потенциальными клиентами, отслеживание их заказов, поддержание согласованного запаса товара на складе клиента. Мерчендайзер осуществляет поиск новых клиентов и отправляет их к опытным дистрибьюторам, чтобы в конечном счете увеличить объемы продаж. Такие специалисты работают в достаточно долго существующих фирмах с развитой внутренней структурой.

ПРОМОУТЕР (КОММИВОЯЖЕР)

Промоутер занимается прямой рекламой некоего товара. В обязанности такого специалиста входит работа с прохожими и посетителями магазинов: он предлагает им определенный товар. Лучший вариант для промоутера — работа на выставке или презентации. Промоутер может работать как от агентства, так и напрямую от фирмы. Труд промоутера, как правило, оплачивается по завершении рекламной компании из расчета фиксированной суммы каждый день.

Обычно существует система штрафов: за неправильное определение потенциального покупателя, неактивное поведение, нечеткое произнесение текста. Некоторым девушкам именно на этой работе удается с пользой] себя применить умение ездить на роликах. Как правило, никто не печатает объявлений «требуется промоутер», таких людей находят через знакомых.

Работа промоутера, несмотря на кажущуюся простоту, достаточно сложна. Помимо понятной сложности общения с незнакомыми людьми, присутствует постоянный контроль со стороны представителя либо агентств, либо заказчика. Во время проведения рекламной акции, невзирая на перемены погоды, промоутеры должны носить определенную униформу.

Основной контингент промоутеров — девушки и юноши студенческого возраста, имеющие приятную внешность, способные с приветливым видом разговаривать с незнакомыми людьми. Бывает, что таким образом зарабатывают себе на жизнь и люди творческих профессий. Большинство промоутеров рассматривает свою работу как

ВОДИТЕЛЬ**АВТОМОБИЛЯ***1. Общая характеристика профессии.*

Управляет транспортными средствами различного назначения, возит грузы и людей. Перед выездом из гаража проверяет исправность механизмов машины. В случае появления посторонних шумов в моторе во время рейсов должен установить причину появления неисправности и устранить ее. Водитель выполняет работы ежедневного технического обслуживания машины: мойку, заправку топливом и маслом, смазку, осмотр и т.д.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Хорошая физическая подготовка и выносливость, хороший глазомер, слух, хорошая реакция на движущиеся объекты, высокая эмоциональная устойчивость, самообладание, дисциплинированность, ответственность. Должен обладать большим объемом внимания, высокой способностью к концентрации и распределению внимания, развитым наглядно-образным мышлением, пространственным воображением.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим нервно-психическими заболеваниями, заболеваниями позвоночника, язвенной болезнью, дальтонизмом, эпилепсией, имеющим монокулярное зрение и нарушения вестибулярного аппарата.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Хорошая подготовка по математике, физике, черчению и географии в пределах школьной программы. Должен знать правила дорожного движения, устройство автомобиля, порядок и периодичность выполнения работ по техобслуживанию. Должен обладать достаточно высокой техникой вождения автомобиля.

5. Родственные профессии

Слесарь по ремонту автомобилей, бульдозерист, водитель пассажирского транспорта, комбайнер, тракторист.

МЕНЕДЖЕР ПО РАБОТЕ СО СКЛАДАМИ (ТОВАРОВЕД)

Обязанности:

- координация получения и складирования товара;
- создание и поддержание должных условий хранения;
- организация и поддержка эффективного складского учета;
- ведение необходимой документации и отчетности;
- планирование товарных запасов;
- организация отгрузки товаров;
- контроль сроков реализации товара;
- руководство работниками склада.

Требования:

- знание системы складского учета;
- отличные аналитические навыки;
- свободное владение компьютером.

МЕНЕДЖЕР ПО ПРОДАЖАМ

Менеджер по продажам — сотрудник специализированного магазина — в первую очередь, конечно же, продавец, посредник между производителем и потребителем товара. Но его задача — не просто сбыть товар, а уметь предвидеть развитие спроса на него и способствовать успешному продвижению на рынок.

В зависимости от того, в какой компании работает менеджер по продажам, в круг его обязанностей может входить:

- формирование ассортимента;
- переговоры с поставщиками;
- создание сети сбыта;
- оформление контрактов, определение размеров скидок;
- подготовка платежных документов, контроль выполнения условий поставки;
- разбор претензий, предъявляемых покупателями к продукции;
- обеспечение сервисной поддержки.

Менеджеры специализируются на реализации определенного вида товара. Но всем им необходимо знание:

- основ маркетинга и логистики;
- правил организации торгового процесса;
- особенностей продвижения товара на отечественном рынке;
- бухгалтерского учета, форм наличных и безналичных расчетов в и валюте;
- основ хозяйственного, административного и гражданского права;
- форм заполнения документов (таких, как платежные поручения, счета и счета-фактуры, товарно-транспортные накладные, банковские векселя);
- иностранного языка (для фирм, сотрудничающих с зарубежными партнерами).

Дополнительные навыки определяются специализацией. Менеджер по продаже мебели, например, необходимо знать все ее параметры, обладать пространственным мышлением, навыками дизайнера, чтобы порекомендовать ту или иную комплектацию, размещение, соответствие интерьеру. Менеджер из дорогого бутика должен разбираться в современных направлениях моды, чтобы предложить покупательнице подходящую модель. Руководители фирм предпочитают специалистов, которые не только смогли бы дать квалифицированную консультацию о качестве реализуемого у них товара, но и

отлично разбирались бы в аналогичной продукции фирм-конкурентов. Менеджер также должен обладать: положительными личными качествами, приятной внешностью, хорошими манерами, способностью убеждать собеседника, умением общаться с людьми лично и по телефону, умением найти подход к каждому клиенту, стрессоустойчивым характером.

МЕНЕДЖЕР ПО ЗАКУПКАМ

Обязанности:

- постоянное исследование рынка закупаемого продукта;
- проверка качества закупаемого продукта в соответствии с необходимыми уровнем;
- отслеживание движения цен на рынке;
- выяснение репутации потенциальных поставщиков;
- обсуждение условий контракта, сроков и условий поставки, транспортных и таможенных вопросов.

Требования:

- отличные аналитические навыки;
- знания контрактных условий поставок;
- знание работы транспорта и таможни;
- сильный характер, возможность принимать ответственные решения.

КОММЕРЧЕСКИЙ АГЕНТ

1. Общая характеристика профессии.

Устанавливает контакты между производителями и потребителем, занимаясь продажей и рекламой товаров или услуг. В работе используется телефон, факс, компьютер и другие технические средства.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Развитое мышление воображение, физическая выносливость, наблюдательность, целеустремленность, находчивость, общительность, выносливость, работоспособность, приятные манеры и внешность.

3. Медицинские противопоказания.

Работа противопоказана людям с заболеваниями: сердечно-сосудистой системы; опорно-двигательного аппарата, а также лицам, имеющим нервно-психические заболевания, выраженные дефекты зрения и выраженные физические недостатки.

4. Родственные профессии.

Маркетолог, продавец-консультант, специалист в коммерческих (торговых) отделах государственных органов управления, страховой агент.

КОММЕРСАНТ

1. Общая характеристика профессии.

Самостоятельно решает, как (с помощью чего) зарабатывать деньги, составляет план действий и выполняет задуманное. Широко использует

технические средства и каналы связи (телефон, факс, компьютер и др.). Работа в закрытом помещении. Возможны частые поездки. Многочисленные контакты с разными людьми.

2. Требования к индивидуальным особенностям специалиста.

Умение управлять собой, самообладание, коммуникабельность, организаторские качества, хорошая память, умение анализировать информацию, развитая интуиция, социальная пластичность, высокий уровень логического мышления.

3. Медицинские противопоказания.

Работа не рекомендуется людям, страдающим заболеваниями сердечно-сосудистой системы, опорно-двигательного аппарата, нервно-психическими заболеваниями, имеющих выраженные дефекты зрения и слуха, физические недостатки.

4. Требования к профессиональной подготовке.

Должен знать: основы рыночной экономики, организацию коммерческой работы на предприятиях, основы рыночного ценообразования, маркетинга и менеджмента, основы прогрессивной технологии товародвижения, организацию товароснабжения и рекламной работы, современные методы финансово-хозяйственной деятельности предприятия, основы законодательства, иностранный язык, основы делового общения, компьютерную обработку учетной документации, делопроизводство, машинопись.

5. Родственные профессии.

Менеджер, специалист по маркетингу, товаровед коммерческих