

Министерство образования и науки Республики Казахстан

Ж.У. Кобдикова,
Е.Ж. Караев, О.М. Залучёнова, А.А. Нургазы, А.А. Изтилеуова

ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И БИЗНЕСА

КНИГА ДЛЯ УЧИТЕЛЯ

Методическое пособие для учителей 11 классов общеобразовательной школы уровня общего среднего образования (общественно-гуманитарное, естественно-математическое направления)

(МАКЕТ)

11



Ж.У. Кобдикова и др.

Основы предпринимательства и бизнеса: Книга для учителя. Метод. пособие для учителей 11 кл. общеобразоват. шк. по обновленному содержанию (общественно-гуманитарное, естественно-математическое направления) / Ж.У. Кобдикова, Е.Ж. Караев, О.М. Залучёнова, А.А. Нургазы, А.А. Изтилеуова.– Нур-Султан: Издательство «Арман-ПВ», 2020. – 188. с.

Методическое пособие предназначено для учителей, преподающих предмет «Основы предпринимательства и бизнеса» в 11 классах общеобразовательных школ. Данное пособие является составной частью учебно-методического комплекса «Основы предпринимательства и бизнеса». В пособии изложены методические рекомендации, которые могут оказаться полезными для учителей.

- © Кобдикова Ж.У.,
Караев Е.Ж.
Залучёнова О.М.
Нургазы А.А.
Изтилеуова А.А., 2020
- © Издательство «Арман-ПВ», 2020

Репродуцирование (воспроизведение) любым способом данного издания
без договора с издательством запрещается

Введение

Уважаемый учитель, в пособии Вы найдете выдержки из Типовой учебной программы по предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего среднего образования, утвержденной приказом МОН РК. Также представлены раз-работанные авторами образцы долгосрочного и краткосрочного планирования, которые каждый учитель может корректировать по своему усмотрению с учетом возможностей и интересов учеников класса.

Долгосрочное планирование составлено с учетом требований технологии уровневой дифференциации обучения. Краткосрочное планирование соответствует долгосрочному планированию.

УМК состоит из двух позиций: 1) учебник с электронным приложением; 2) книга для учителя.

1. Учебник. Основу учебника составляет объяснительный текст. Он настраивает учащегося на исследовательскую, творческую работу с учебником. Принцип структурной организации объяснительного текста имеет ярко выраженный диалоговый характер. По ходу изложения в тексте идут обращения к ученику в форме контрольных и проблемных вопросов, небольших заданий на логику. Наряду с проблемными, ставятся также риторические вопросы, которые усиливают коммуникативность текста, помогают сосредоточить внимание школьника на определенной мысли, идее. Особенность такого изложения в том, что учебник сам дает ответы на поставленные вопросы. Проблемные вопросы не могут быть оставлены без ответа. Ученики получают в нем образец не только рассуждения, но и решения проблемы.

Новизна учебника заключается в том, что в конце объяснительного текста запрограммирован учебный процесс: предлагаются задания, направленные на поиск решения учебных проблем самими учащимися. Задания составлены в соответствии с познавательными уровнями исследовательского метода обучения: «Отвечаем на вопросы»; «Думаем и обсуждаем»; «Анализируем и сравниваем»; «Выполняем в тетради», «Применяем знания»; «Делимся мыслями».

При изучении новой темы учителям рекомендуется использовать модель «Перевернутого обучения» (tgassan.ru/data/documents/Perevernutoe-obuchenie.pdf).

Перевернутое обучение (*flipped learning*) – это форма смешанного обучения, которая позволяет «перевернуть» обучение следующим образом: учащиеся до начала урока самостоятельно проходят теоретический материал дома по учебнику или смотрят короткие видеолекции в сети Интернет (готовятся к заданиям познавательных уровней: «Отвечаем на вопросы»; «Думаем и обсуждаем»; «Анализируем и сравниваем»; «Выполняем в тетради»). Аудиторное время используется для совместного выполнения практических заданий познавательных уровней «Применяем знания»; «Делимся мыслями». На уроке освобождается время для контакта с учениками. У педагога появляется возможность работать с учеником индивидуально. Больше внимания можно уделить тем учащимся, у которых возникают проблемы с обучением, а у одаренных учащихся появится больше свободы для того, чтобы учиться независимо от темпа одноклассников.

Такая модель возлагает большую ответственность за обучение на самих учащихся. Акцент делается на свободной, творческой, самостоятельно-познавательной деятельности, в ходе которой учащиеся приобретают знания, а не заучивают их из учебника, т.е. знания формируются на основе собственного пережитого опыта. Задача учителя как организатора учебного процесса заключается не в том, чтобы дать урок и передать знания, а в том, чтобы создать учебно-проблемную ситуацию для познавательно-исследовательской деятельности учащихся.

2. Книга для учителя включает долгосрочный план, унифицированную форму краткосрочного плана в виде технологической карты урока, образцы краткосрочных тематических планов с интерактивными методами обучения, а также электронное приложение.

Типовая учебная программа по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего среднего образования (общественно-гуманитарное направление, естественно-математическое направление)

Глава 1. Общие положения

Новый предмет «Основы предпринимательства и бизнеса», для 11 классов уровня общего среднего образования поэтапно внедряют во всех школах Казахстана с нового 2019-2020 учебного года. Программа предмета разработана Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» и утверждена Министерством образования Казахстана. Сейчас проходит многоуровневый этап оценки соответствующие УМК с целью их улучшения.

Целью изучения предмета является получение обучающимися базовых знаний основ предпринимательства, экономики, менеджмента и маркетинга; привитие ответственности за свой выбор и формирование мышления предпринимательского склада, активной жизненной позиции; создание практической базы навыков для будущей самостоятельной деятельности в современных рыночных условиях.

4. Задачи обучения:

- 1) формирование у обучающихся теоретических основ предпринимательства;
- 2) формирование у обучающихся практических навыков личной финансовой грамотности;
- 3) воспитание ответственности за свои достижения и свою жизненную позицию;
- 4) формирование у обучающихся предпринимательского мышления и умения видеть возможности для реализации своего потенциала;
- 5) приобретение навыка генерирования бизнес-идей и их развития до уровня предпринимательской деятельности;
- 6) развитие навыка бизнес-моделирования и адаптации в изменяющихся условиях конкуренции в целях повышения выживаемости бизнеса;
- 7) формирование навыков исследования, использования современных информационных технологий.

5. К особенностям учебного предмета «Основы предпринимательства и бизнеса» относятся:

- 1) построение предмета на основе практики и специфики предпринимательства Казахстана, истории развития и формирования предпринимательства;
- 2) построение учебного процесса на применении интерактивных и групповых игровых методик и технологий обучения, активной вовлеченности обучающихся в учебный процесс;
- 3) формирование навыков XXI века, востребованных в свете кадровых тенденций казахстанских и мировых рыночных условий; тенденций развития массового предпринимательства (предпринимательство как стиль жизни);
- 4) использование коучинговых подходов в целях формирования осознанной жизненной позиции и принятия ответственности за собственный выбор деятельности;
- 5) использование тренингового формата, ориентированного на формирование практических навыков и умений, формирование первичного опыта посредством геймификации процесса;
- 6) создание школьного интернет-сообщества на выделенном ресурсе для информационного обмена, взаимодействия в рамках освоения курса на межрегиональном уровне с целью получения синергетического эффекта. Организация посредством данного online-портала электронной библиотечной базы и базы рабочих материалов, вебинарной и гостевой площадки, площадки мероприятий: олимпиад, конкурсов, формирование площадок коммуникаций между учениками, потенциальными стартапами, действующим бизнесом и инвесторами;

7) создание инфраструктуры, способствующей максимально эффективному практическому и методологическому наполнению и сопровождению учебного предмета от следующих контрагентов:

- предпринимательские вузы Казахстана, являющиеся членами Ассоциации предпринимательского образования РК;
- Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен»;
- общественный фонд «Джуниор Эчивмент Казахстан»;

8) поддержка образовательного процесса специализированными онлайн- и офлайн-играми, развивающими навыки ведения предпринимательской деятельности путем автоматизированной симуляции процесса.

9) использование принципов дизайн-мышления для развития клиенто-ориентированности.

Глава 2. Организация содержания предмета «Основы предпринимательства и бизнеса»

6. Максимальный объем учебной нагрузки учебного предмета «Основы предпринимательства и бизнеса» составляет:

- 1) в 11-классе – 2 часа в неделю, 68 часов в учебном году.

Объем учебной нагрузки по учебному предмету зависит от типового учебного плана, утвержденного приказом Министра образования и науки Республики Казахстан от 8 ноября 2012 года № 500 «Об утверждении типовых учебных планов начального, основного среднего, общего среднего образования Республики Казахстан» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов Республики Казахстан под №8170).

12. Содержание учебного предмета в 11-классе составляют 4 раздела:

- 1) «Стартап акселератор (1)»;
- 2) «Стартап акселератор (2)»;
- 3) «Самопродвижение предпринимателя»;
- 4) «Стратегия развития».

13. Раздел 1. «Стартап акселератор (1)» включает следующие подразделы:

- 1) «Питчинг»;
- 2) «Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности»;
- 3) «Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана»;
- 4) «Маркетинг в стартап-проектах»;
- 5) «Каналы коммуникаций в стартап-проектах»;
- 6) «Потребительская и покупательская лояльность»;
- 7) «Каналы прибыли в стартапах».

14. Раздел 2. «Стартап акселератор (2)» включает следующие подразделы:

- 1) «Бизнес-ресурсы и управление ресурсами»;
- 2) «Партнерство в предпринимательской деятельности»;
- 3) «Ключевая деятельность в бизнесе»;
- 4) «Налоги в предпринимательской деятельности»;
- 5) «Структура расходов»;
- 6) «Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов».

15. Раздел 3. «Самопродвижение предпринимателя» включает следующие подразделы:

- 1) «Личные активы и пассивы»;
- 2) «Сбережения, кредиты и депозиты»;

- 3) «Мировые денежные единицы, электронные деньги»;
- 4) «Фондовые рынки»;
- 5) «Управление личным бюджетом»;
- 6) «Самопродвижение»;
- 7) «Резюме и практика составления резюме»;
- 8) «Нетворкинг (профессиональные сети)»;
- 9) «Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров»;
- 10) «Эмоциональный интеллект»;
- 11) «Тайм-менеджмент».

16. Раздел 4. «Стратегия развития» включает следующие подразделы:

- 1) «Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка»;
- 2) «Способы и виды развития бизнеса»;
- 3) «Управление качеством»;
- 4) «Международный бизнес»;
- 5) «Защита прав потребителя»;
- 6) «Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса»;
- 7) «Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)»;
- 8) «Целеполагание»;
- 9) «Личная стратегия жизни».

18. Базовое содержание учебного предмета «Основы предпринимательства и бизнеса» 11-класса:

1) «Стартап акселератор (1)». Работа над собственной бизнес-идеей на основе навыков и знаний, полученных в 10 классе. Формирование представления о построении собственной бизнес-модели, навыки управления изменениями. Формирование практических навыков основания и ведения собственного бизнеса через призму построения системы бизнес-модели. Презентация собственных бизнес-идей учащихся (домашнее задание на лето), взаимная оценка идей и формирование команд из 2-5 человек (возможна также постановка задач от заинтересованных сторон (школы, региональных вузов, местных компаний) в формате хакатона). Знакомство с основным инструментом – канвой бизнес-модели (Canvas) по аналогии с современными стартап-акселераторами. Понимание структуры бизнес-плана. Определение ценностного предложения своего продукта/услуги, сегментов пользователей, каналов коммуникаций, отношений с пользователями и каналов доходов.

Структура учебного процесса четверти: 1. теоретический урок; 2. практическая работа в группах по применению полученных знаний в разработке собственного проекта.

2) «Стартап акселератор (2)».

1. Финальная стадия разработки собственных проектов учащихся.
2. Знакомство с ресурсами, необходимыми для создания ключевой ценности (материальными, физическими, человеческими, интеллектуальными).
3. Разбор каждого ресурса: **выбор ресурсов**, необходимых для собственных проектов учащихся, определение стоимости ресурсов, определение их местонахождения.
4. Управление ресурсами для создания ключевой ценности. Формирование бизнес-концепта (*бизнес-модели, проблем рынка, описание команды, цели*).

Структура учебного процесса четверти:

1. теоретический урок;
2. практическая работа в группах по применению полученных знаний в разработке собственного проекта.

3) «Самопродвижение предпринимателя». Знакомство с личной финансовой грамотностью, умение управлять собственными финансовыми ресурсами и выстраивать программу самопродвижения. Практические знания по самопрезентации, самопродажам, составлению резюме и налаживанию профессиональных связей.

4) «Стратегия развития». Развитие стратегического мышления предпринимателя. Демонстрация модели развития бизнеса как на внутренних, так и на международных рынках, через бизнес-кейсы и теорию. Выделение роли институтов поддержки бизнеса. Разработка индивидуальной личной стратегии жизни и карьеры (1-20 лет) через инструменты целеполагания.

Глава 3. Система целей обучения

19. Для удобства использования программы введено кодирование. В коде первая цифра обозначает класс обучения, вторая и третья цифры – номера раздела и подраздела, четвертая цифра – порядковый номер цели обучения. Например, в коде 11.2.1.2 «11» – класс, «2.1» – номера раздела и подраздела, «2» – порядковый номер цели.

1) 11 класс:

Раздел	Подраздел	Образовательный результат обучающегося 11 класса
Стартап акселератор (1)	1.1 Питчинг	11.1.1.1 понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); 11.1.1.2 применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях
	1.2 Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности	11.1.2.1 распределять роли между членами команды; 11.1.2.2 применять навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях
	1.3 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	11.1.3.1 описывать понятие бизнес-модели; 11.1.3.2 понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана; 11.1.3.3 применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях
	1.4 Маркетинг в стартап-проектах	11.1.4.1 понимать значение маркетинга для стартап-проекта; 11.1.4.2 анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности; 11.1.4.3 понимать принцип минимально жизнеспособного продукта MVP; 11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе
	1.5 Каналы коммуникаций в стартап-проектах	11.1.5.1 отвечать на вопрос «Каким образом» (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»; 11.1.5.2 объяснять выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций
	1.6 Потребительская и покупательская лояльность	11.1.6.1 различать понятия «потребительская и покупательская лояльность»; 11.1.6.2 формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации

	1.7 Каналы прибыли в стартапах	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, АВ-теста; 11.1.7.2 анализировать структуру доходов; 11.1.7.3 применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях
Стартап акселератор (2)	2.1 Бизнес-ресурсы и управление ресурсами	11.2.1.1 понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах; 11.2.1.2 различать бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы
	2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности	11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов; 11.2.2.2 описывать принципы партнерства; 11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта
	2.3 Ключевая деятельность в бизнесе	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности; 11.2.3.2 применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа
	2.4 Налоги в предпринимательской деятельности	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства; 11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов
	2.5 Структура расходов	11.2.5.1 понимать структуру расходов; 11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта
	2.6 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; 11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов
Самопродвижение предпринимателя	3.1 Личные активы и пассивы	11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов; 11.3.1.2 различать доходы и расходы
	3.2 Сбережения, кредиты и депозиты	11.3.2.1. различать двухуровневую банковскую систему РК; 11.3.2.2. понимать сущность депозитов и кредитования; 11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; 11.3.2.4 применять навыки расчета депозитной и кредитной ставки
	3.3 Мировые денежные единицы, электронные деньги	11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц; 11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет
	3.4 Фондовые рынки	11.3.4.1 знать механизм работы фондового рынка; 11.3.4.2 знать влияние экономических циклов на фондовый рынок; 11.3.4.3 определять разницу между видами ценных бумаг

	3.5 Управление личным бюджетом	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом; 11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета
	3.6 Самопродвижение	11.3.6.1 понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга; 11.3.6.2 определять разницу между компетентностью и квалификацией
	3.7 Резюме и практика составления резюме	11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме; 11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях
	3.8 Нетворкинг (профессиональные сети)	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи; 11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач
	3.9 Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя; 11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися в рамках учебно-игровых ситуаций
	3.10 Эмоциональный интеллект	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; 11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом
	3.11 Тайм-менеджмент	11.3.11.1 понимать сущность и назначение тайм-менеджмента; 11.3.11.2 применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности.
Стратегия развития	4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования бизнеса; 11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка
	4.2 Способы и виды развития бизнеса	11.4.2.1 понимать сущность базовых стратегий развития; 11.4.2.2 понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 11.4.2.3 различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса
	4.3 Управление качеством	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством; 11.4.3.2 описывать принцип Кайдзен
	4.4 Международный бизнес	11.4.4.1 понимать сущность и значимость международного бизнеса; 11.4.4.2 синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования

		собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки
4.5 Защита прав потребителя		11.4.5.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; 11.4.5.2 различать организации защиты прав потребителей; 11.4.5.3 применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации
4.6 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса		11.4.6.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; 11.4.6.2 различать организации защиты прав предпринимателей; 11.4.6.3 описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; 11.4.6.4 понимать виды государственной поддержки МСБ; 11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации
4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)		11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя
4.8 Целеполагание		11.4.8.1 понимать сущность целеполагания; 11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей
4.9 Личная стратегия жизни		11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей; 11.4.9.2 применять презентации личной стратегии жизни через навыки ораторского мастерства

20. Настоящая учебная программа реализуется в соответствии с Долгосрочным планом к Типовой учебной программе по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего среднего образования по обновленному содержанию согласно приложению к настоящему приказу.

21. Распределение часов в четверти по разделам и внутри разделов варьируется по усмотрению учителя.

Долгосрочный план
по реализации Типовой учебной программы по учебному предмету
«Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего
среднего образования по обновленному содержанию (общественно-
гуманитарное направление, естественно-математическое направление)

1) 11 класс:

2) «Стартап акселератор (2)».

1. Финальная стадия разработки собственных проектов учащихся.

2. Знакомство с ресурсами, необходимыми для создания ключевой ценности (материальными, физическими, человеческими, интеллектуальными).

3. Разбор каждого ресурса: **выбор ресурсов**, необходимых для собственных проектов учащихся, определение стоимости ресурсов, определение их местонахождения.

5. Управление ресурсами для создания ключевой ценности. Формирование бизнес-концепта (*бизнес-модели, проблем рынка, описание команды, цели*).

Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов
1-я четверть. Стартап акселератор (1)			17 часов
1.1 Питчинг	Питчинг. Структура питчинга	11.1.1.1 понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); 11.1.1.2 применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях	2
1.2 Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности	Роли в команде. Роль лидера	11.1.2.1 распределять роли между членами команды; 11.1.2.2 применять навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях	2
1.3 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	Бизнес-модель Canvas. Определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	11.1.3.1 описывать понятие бизнес-модели; 11.1.3.2 понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана; 11.1.3.3 применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях	3
1.4 Маркетинг в стартап-проектах	Разница в подходах к маркетингу в стартапе и в действующем бизнесе. Вирусный маркетинг. Минимально жизнеспособны	11.1.4.1 понимать значение маркетинга для стартап-проекта; 11.1.4.2 анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности; 11.1.4.3 понимать принцип минимально жизнеспособного продукта MVP; 11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе	3

Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов
	й продукт (MVP)		
1.5 Каналы коммуникаций в стартап-проектах	Выбор оптимального канала коммуникации	11.1.5.1 отвечать на вопрос «Каким образом» (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»; 11.1.5.2 объяснять выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций	2
1.6 Потребительская и покупательская лояльность	Значение лояльности со стороны клиентов в долгосрочной деятельности предприятия	11.1.6.1 различать понятия «потребительская и покупательская лояльность»; 11.1.6.2 формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации.	2
1.7 Каналы прибыли в стартапах	Поиск каналов прибыли, выбор основных каналов прибыли	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, АВ-теста; 11.1.7.2 анализировать структуру доходов; 11.1.7.3 применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях	3
2-я четверть. Стартап акселератор (2)			15-часов
2.1 Бизнес-ресурсы и управление ресурсами	Значимость и ограниченность ресурсов. Интеллектуальные ресурсы Материальные ресурсы. Финансовые ресурсы Человеческие ресурсы	11.2.1.1 понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах; 11.2.1.2 различать бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы	2
2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности	Аутсорсинг. Выстраивание отношений и риски, связанные с формированием партнерских отношений	11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов; 11.2.2.2 описывать принципы партнерства; 11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта	3
2.3 Ключевая деятельность в бизнесе	Ключевая деятельность. Матрица Эйзенхауэра	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности; 11.2.3.2 применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа	2
2.4 Налоги в предпринимательской деятельности	Роль налогов в экономической системе Республики	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства; 11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов	3

Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов
	Казахстан. Налоги в предпринимательской деятельности и их виды		
2.5 Структура расходов	Операционные, финансовые и инвестиционные расходы	11.2.5.1 понимать структуру расходов; 11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта	2
2.6 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-проектов	Инвестиционная привлекательность проекта	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; 11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов	3
3-я четверть. Самопродвижение предпринимателя			20-часов
3.1 Личные активы и пассивы	Доходы и расходы учащегося. Эффективный бюджет	11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов; 11.3.1.2 различать доходы и расходы	2
3.2 Сбережения, кредиты и депозиты	Двухуровневая банковская система. Депозиты. Кредиты. Кредитная ставка.	11.3.2.1 различать двухуровневую банковскую систему РК; 11.3.2.2 понимать сущность депозитов и кредитования; 11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; 11.3.2.4 применять навыки расчета депозитной и кредитной ставки	2
3.3 Мировые денежные единицы, электронные деньги	Национальная валюта. Наличный и безналичный расчет. Пластиковые карты	11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц; 11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет	2
3.4 Фондовые рынки	Ценные бумаги. Международные фондовые рынки. Фондовый рынок KASE	11.3.4.1 знать механизм работы фондового рынка; 11.3.4.2 знать влияние экономических циклов на фондовый рынок; 11.3.4.3 определять разницу между видами ценных бумаг	2
3.5 Управление личным бюджетом	Принципы управления бюджетом	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом; 11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета	2
3.6	Построение	11.3.6.1 понимать сущность и состав	










Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов
Самопродвижение	личного бренда	понятия самопродвижения и личного брендинга; 11.3.6.2 определять разницу между компетентностью и квалификацией	2
3.7 Резюме и практика составления резюме	Современное резюме. Навыки составления резюме	11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме; 11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях	2
3.8 Нетворкинг (профессиональные сети)	Значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи; 11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач	1
3.9 Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	Значение переговоров для предпринимателя	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя; 11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися	2
3.10 Эмоциональный интеллект	Распознавание эмоций	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; 11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом	1
3.11 Тайм-менеджмент	Личная эффективность и продуктивность	11.3.11.1 понимать сущность и назначение тайм-менеджмента; 11.3.11.2 применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности	2
4-я четверть. Стратегия развития			16-часов
4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	Развитие бизнеса	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования и его значение; 11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка	2
4.2 Способы и виды развития бизнеса	Базовые стратегии развития	11.4.2.1 понимать сущность базовых стратегий развития; 11.4.2.2 понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 11.4.2.3 различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса	2
4.3 Управление качеством	Менеджмент качества. Принцип Кайдзен	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством; 11.4.3.2 описывать принцип Кайдзен	2



Разделы	Темы, содержание	Цели обучения	Кол-во часов
4.4 Международный бизнес	Международный бизнес и маркетинг	11.4.4.1 понимать сущность и значимость международного бизнеса; 11.4.4.2 синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки	2
4.5 Защита прав потребителя	Защита прав потребителей	11.4.5.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; 11.4.5.2 различать организации защиты прав потребителей; 11.4.5.3 применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации	2
4.6 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса	Государственная поддержка предпринимательства. Национальная палата предпринимателей	11.4.6.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; 11.4.6.2 различать организации защиты прав предпринимателей; 11.4.6.3 описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; 11.4.6.4 понимать виды государственной поддержки МСБ; 11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации	2
4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая)	Экономическая, социальная, юридическая и экологическая ответственность предпринимателя	11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	2
4.8 Целеполагание	Эффективная постановка целей	11.4.8.1 понимать сущность целеполагания; 11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей	1
4.9 Личная стратегия жизни	Презентация личной стратегии	11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей; 11.4.9.2 применять навыки ораторского мастерства при презентации личной стратегии жизни	1










ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ I ЧЕТВЕРТЬ (17 часов)













Раздел I. СТАРТАП- АКСЕЛЕРАТОР (1)	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	1.1 Питчинг (2 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.1.1 понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); 11.1.1.2 применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); – применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференциров анные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики понимают сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях; Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют оценивать возможность достижения собственных целей через призму предпринимательской деятельности; использовать полученные знания и умения. Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (продуктивный уровень)	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Харизма – Харизм – Charisma Питч – Питч – Pitch Голос – Дауыс– Voice Дикция – Дикция - Diction Интонация - Интонация – Intonation	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.	
Предваритель- ные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: <i>Что такое дизайн мышления?</i> - <i>Что такое маркетинг?</i>	

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы						
	1-урок 1.1.1. ПИТЧИНГ <i>Цель урока: Понимать сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера)</i>							
Начало урока Приветствие.	<p>Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Пожелания другу». Ученики в парах поворачиваются друг к другу и желают удачи ученику, стоящему напротив него.</p> <p>2. Знакомство с учебником и дидактическими материалами к нему: их назначение, содержание, особенности.</p> <p>3. Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации.</p> <p><i>Слово учителя:</i> Ребята, вы в 11-классе продолжите изучать учебный предмет «Основы предпринимательства и бизнеса». В ходе его изучения получите базовые знания основ предпринимательства, бизнеса, экономики, менеджмента и маркетинга. Создадите практическую базу навыков для будущей самостоятельной деятельности в современных рыночных условиях</p>	Рисунки, листы оценивания						
Вспомните!	<p><i>Учитель:</i> Наш первый урок посвящен изучению темы: Питчинг. Давайте подумаем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. <i>Что такое дизайн мышления?</i> 2. <i>- Что такое маркетинг?</i> <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся</p>							
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	<p>Используется метод «Мозговой штурм»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы: <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое питчинг? 2. Зачем предпринимателю нужно уметь красиво говорить? Учитель с учениками обсуждают ответы. <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга.</p> <p style="text-align: center;">Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center; font-size: small;">Я понял эту тему полностью</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">У меня остались неясности и вопросы</td> <td style="text-align: center; font-size: small;">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">  <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/> </td> <td style="text-align: center;">  <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/> </td> <td style="text-align: center;">  <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>	 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>	 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>	Учебник флипчарт, фломастеры стикеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>	 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>	 <input style="width: 30px; height: 15px;" type="text"/>						
	<ol style="list-style-type: none"> 2) Проводится тренинг: «Человек на стуле». Упражнение дает возможность участникам почувствовать свои сильные и слабые стороны. Описание упражнения: ведущий дает группе следующую инструкцию: «Каждый из вас должен подготовить короткую, на 1-2 минуты, самопрезентацию. 	Учебник						

	<p>Рассказывать о себе вы будете в третьем лице. Встав за спинку своего стула, вы представляете всей группе человека, который как бы сидит на этом стуле. («Сейчас на этом стуле сидит Алихан – это ваше имя. Он...»)</p> <p>Постарайтесь сделать свое выступление ярким и запоминающимся. Выберите ту информацию, которая привлечет внимание слушателей и заинтересует их». Время: 10-15 минут.</p>	
Конец урока Думаем и обсуждаем	Подводится итог: 1. Почему многие бизнесмены идут на курсы ораторского мастерства?	Учебник
Домашнее задание	Прочитайте о правилах успешного питчинга (дополнительный материал № 1).	Диск
	<p>2-урок</p> <p>1.1.2 ПРАКТИКУМ. СТРУКТУРА ПИТЧИНГА</p> <p><i>Цель урока: применять навыки питчинга для транслирования собственных идей в учебно-игровых ситуациях</i></p>	
Начало урока Приветствие.	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества	
Середина урока Групповая работа Обратная связь	<p>Каждая группа изучает содержание своей темы и презентует перед классом:</p> <p>1-группа: «Начало презентации»;</p> <p>2-группа: «Основная часть презентации»;</p> <p>3-группа: «Концовка презентации».</p> <p><i>Подведение итогов презентации: Дискуссия:</i></p> <p>Как подготовиться к выступлению перед инвесторами?</p> <p style="text-align: center;">Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="text-align: center;">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p>	<p>Учебник</p> <p>флипчарт, фломастеры</p> <p>цветные стикеры</p>
Игра «Знакомство в лифте»	<p>Условия игры даны в учебнике. По итогам игры отвечают на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Какой результат достигнут в игре? 2. Что получилось/не получилось? Что можно было сделать лучше? 	




<p>Применяем знания</p>	<p>Проведите анализ собственных ораторских качеств. Опишите свои сильные стороны и приведите примеры ситуаций, в которых вы могли бы их использовать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Голос; • Дикция; • Интонация; • Жестикуляция; • Внешность (опрятность); • Эмоции; • Чувство такта; • Зрительный контакт; • Доброжелательность 							
<p>Анализируем и сравниваем</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1. Опишите структуру питч-презентации. <i>Групповая работа</i></p> <p>2. Какие действия нужно сделать, чтобы подготовить аудиторию к выступлению?</p> <p>3. В чем отличие между вступлением и основной частью питч-презентации?</p> <p>4. Найдите сходство между основной частью и заключением питч-презентации?</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга.</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="454 1019 1045 1164"> <tr> <td data-bbox="454 1019 641 1070">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="646 1019 833 1070">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="837 1019 1024 1070">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="454 1070 641 1164">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="646 1070 833 1164">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="837 1070 1024 1164">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Проанализируйте следующие качества оратора. Например: Харизма – высокий авторитет исключительно одаренной личности; способность почти гипнотически воздействовать на окружающих:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Голос; • Дикция; • Интонация; • Жестикуляция; • Внешность (опрятность); • Эмоции; • Чувство такта; • Зрительный контакт; • Доброжелательность 							
<p>Конец урока</p> <p>Делимся мыслями</p>	<p>1. Как вы думаете, для чего в жизни нужно ораторское мастерство?</p> <p>2. Какое применение может найти в жизненной ситуации умение проводить питч-презентации?</p>							







Домашнее задание	<p><i>Подготовиться к следующему уроку</i> P/S: <i>На усмотрение преподавателя:</i> Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома: в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста. Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе.</p>	Учебник																
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="513 667 1206 1115"> <tr> <td data-bbox="513 667 619 810"></td> <td data-bbox="619 667 893 810">Все понял</td> <td data-bbox="893 667 1206 1115" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="513 810 619 976"></td> <td data-bbox="619 810 893 976">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="513 976 619 1115"></td> <td data-bbox="619 976 893 1115">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="459 1706 1257 1944"> <thead> <tr> <th data-bbox="459 1706 568 1944">ФИО ученика</th> <th data-bbox="568 1706 663 1944">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="663 1706 772 1944">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="772 1706 868 1944">Применяем знания</th> <th data-bbox="868 1706 963 1944">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="963 1706 1059 1944">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1059 1706 1168 1944">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1168 1706 1257 1944">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки																	













<p>урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	1.2 Командообразование и роль команд в предпринимательской деятельности (2 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.2.1 - распределяет роли между членами команды; 11.1.2.2 - применяет навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – распределяет роли между членами команды; – применяет навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях	

Критерии оценивания <i>(ожидаемые дифференцированные результаты)</i>	1-й уровень усвоения. Все ученики распределяют роли между членами команды (репродуктивный уровень); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся применяет навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях. Ученики углубляют и система-тизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют использовать на практике навыки ораторского мастерства Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (продуктивный уровень)	
Языковые цели	Лексика и терминология: Координатор – Үйлестіруші – Coordinator, Исполнитель – Бақылаушы – Executor Руководитель – Басшы – Head Мотиватор – Мотиватор – Motivator Аналитик – Талдаушы – Analyst	
Привитие ценностей	Опираясь на идею «Мәңгілік Ел», пробуждение интереса учащихся к обучению, а также к воспитанию. Так как, образование и воспитание взаимосвязаны. Привитие у учащихся проявления уважения к друг другу, человечности и вежливости	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы по пройденным темам: В чем <i>сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера)</i>	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
Начало урока	<p style="text-align: center;">1-урок.</p> <p>1.2.1 КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ И РОЛЬ КОМАНД В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p>1. Приветствие. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).</p> <p>3. Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. Учитель: Сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера).</p> <p>Учитель вместе с учениками определяет тему урока. Ученики предсказывают цель и задачи урока.</p> <p>Ученики в группах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся</p>	Учебник
Вспомните!	В чем сущность и значение питчинга для предпринимателя (стартапера)? Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся	Учебник

<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p>	<p>Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопрос:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое команда? 2. Какими навыками должен владеть командный лидер? 3. Опишите командные роли в области командообразования? <p>Учитель с учениками обсуждают ответы</p>	<p>Учебник</p>
<p>Учимся играя</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Проводится упражнение: «Вот, эти девять командных ролей!».</p> <p>Класс делится на три группы, каждая группа выбирает себе экспертов из своего состава и название группы, созвучное с основными терминами по теме урока: «Предприниматель», «Бизнесмен», «Наемный работник». Каждая группа готовится по заданиям (3 мин.), используя таблицу 1. Презентуют результаты (2 мин.). Итого: 10-15 минут.</p> <p>1-я группа: «Предприниматель» готовит тему: «Роли, нацеленные на действие».</p> <p>2-я группа: «Бизнесмен» готовит тему: «Социальные роли».</p> <p>3-я группа: «Наемный работник» готовит тему: «Интеллектуальные роли».</p> <p>Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник</p> <p>Флип-чарт, Фломас-теры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Конец урока</p> <p>Думаем и обсуждаем</p>	<p>1. Как бы вы поступили на месте руководителя команды, кого бы вы выбрали на командные роли из участников вашего класса?</p> <p>Ученики по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради</p>	
	<p>2- урок. 1.2.2 ПРАКТИКУМ.</p> <p>КОМАНДООБРАЗОВАНИЕ И РОЛЬ КОМАНД В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ</p> <p><i>Цель: Применять навыки ораторского мастерства для привлечения необходимых людей в команду в учебно-игровых ситуациях</i></p>	
<p>Начало урока</p>	<p>Приветствие. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Хорошее настроение».</p> <p>Повторение пройденного на прошлом уроке</p>	
<p>Середина урока</p> <p>Тренинг</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Проводится тренинг «Ораторское мастерство как одно из качеств лидера». Условия игры описаны в учебнике.</p> <p>Группы презентуют свои темы. Длительность представления не должна превышать 3 – 4 минуты. Учитель приглашает группы на обсуждение, напоминает о регламенте.</p> <p>Итоги тренинга: К навыкам ораторского мастерства лидера относятся: – навыки аргументации и умения выступать перед группой; – креативность речи и стрессоустойчивость; – коммуникативные навыки.</p> <p>Подведение итога, с помощью смайлика</p>	<p>Учебник</p> <p>Флип-чарт, Фломас-теры</p> <p>Смай-лики</p>










	<table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>						
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял														
																
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>														
Применяем знания	Проведите анализ собственных ораторских качеств. Опишите свои сильные стороны и приведите примеры ситуаций, в которых вы могли бы их использовать: голос, дикция, интонация, жестикация, внешность (опрятность), эмоции, чувство такта, зрительный контакт, доброжелательность															
Анализируем и сравниваем	Опишите различие между ролями мотиватора и душой команды. Найдите сходство между ролями исполнителя и специалиста															
Выполняем в тетради	Заполняют таблицу целей, сортируя их по измеримости. <table border="1" data-bbox="411 674 1294 1234"> <thead> <tr> <th>Не измеримая</th> <th>Измеримая</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Стать финансово независимым</td> <td>Иметь доход 1500\$ / месяц</td> </tr> <tr> <td>Выучить английский</td> <td>Сдать экзамен TOEFL на 80</td> </tr> <tr> <td>Путешествовать</td> <td>Встретить Новый год в Амстердаме</td> </tr> <tr> <td>Быть счастливее</td> <td>Колесо баланса жизни по 7-10 баллов</td> </tr> <tr> <td>Улучшить физическую форму</td> <td>Пробежать 10 км за час</td> </tr> <tr> <td>Помочь 10 000 человек Единица измерения – не задана. Помощь – это беглый совет или часовая консультация?</td> <td>Издать книгу с тиражом 10 000. Единица измерения – проданная книга</td> </tr> </tbody> </table>	Не измеримая	Измеримая	Стать финансово независимым	Иметь доход 1500\$ / месяц	Выучить английский	Сдать экзамен TOEFL на 80	Путешествовать	Встретить Новый год в Амстердаме	Быть счастливее	Колесо баланса жизни по 7-10 баллов	Улучшить физическую форму	Пробежать 10 км за час	Помочь 10 000 человек Единица измерения – не задана. Помощь – это беглый совет или часовая консультация?	Издать книгу с тиражом 10 000. Единица измерения – проданная книга	
Не измеримая	Измеримая															
Стать финансово независимым	Иметь доход 1500\$ / месяц															
Выучить английский	Сдать экзамен TOEFL на 80															
Путешествовать	Встретить Новый год в Амстердаме															
Быть счастливее	Колесо баланса жизни по 7-10 баллов															
Улучшить физическую форму	Пробежать 10 км за час															
Помочь 10 000 человек Единица измерения – не задана. Помощь – это беглый совет или часовая консультация?	Издать книгу с тиражом 10 000. Единица измерения – проданная книга															
Конец урока Делимся мыслями	Обмен мнениями по методу «Мозговой штурм». Нужно проанализировать ответы на вопрос: Какое применение командообразование может найти в жизненных ситуациях?															
Домашнее задание	<p><i>Подготовиться к следующему уроку.</i></p> <p>P/S: <i>На усмотрение преподавателя:</i> Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома:</p> <p>в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста. Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе</p>															



Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="432 237 1273 573"> <tr> <td data-bbox="432 237 560 349"></td> <td data-bbox="564 237 895 349">Все понял</td> <td data-bbox="900 237 1273 573" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 356 560 479"></td> <td data-bbox="564 356 895 479">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="432 486 560 573"></td> <td data-bbox="564 486 895 573">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?																		
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="400 1223 1190 1458"> <thead> <tr> <th data-bbox="400 1223 491 1420">ФИО ученика</th> <th data-bbox="496 1223 587 1420">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="592 1223 683 1420">Думаем и обобщаем</th> <th data-bbox="687 1223 778 1420">Применяем знания</th> <th data-bbox="783 1223 874 1420">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="879 1223 970 1420">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="975 1223 1066 1420">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1070 1223 1190 1420">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="400 1426 491 1458"></td> <td data-bbox="496 1426 587 1458"></td> <td data-bbox="592 1426 683 1458"></td> <td data-bbox="687 1426 778 1458"></td> <td data-bbox="783 1426 874 1458"></td> <td data-bbox="879 1426 970 1458"></td> <td data-bbox="975 1426 1066 1458"></td> <td data-bbox="1070 1426 1190 1458"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обобщаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обобщаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	






















временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?		
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	1.3.1 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана (3 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.3.1 описывать понятие бизнес-модели; 11.1.3.2 понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана; 11.1.3.3 применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – описывать понятие бизнес-модели; – понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана; – применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях	

Критерии оценивания <i>(ожидаемые дифференцированные результаты)</i>	1-й уровень усвоения. Все ученики умеют описывать понятие бизнес-модели (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана Ученики <i>углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень)</i> ; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях (<i>формируются практические навыки по теме</i>). Ученики, полностью освоившие тему, выполняют задание из рубрики «Творческое задание»	
Языковые цели	Лексика и терминология: Бизнес-моделирование – Бизнес-модельдеу – Business modeler Бизнес-план - Бизнес-жоспар - Business plan Проактивность - Белсенділік - Proactivity Конкурентность – Бәсекелестік - Competitiveness Эффективность – Тиімділігі - Efficiency	
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучени приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям	
Предварительные знания	Создание логической связи с данным уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое лидерство и как распределять роли между членами команды?</i>	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 1.3.1 КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ ЦЕННОСТИ. СТРУКТУРА БИЗНЕС-ПЛАНА <i>Цель: описывать понятие бизнес-модели</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести тренинг «Дождик»: Потирая ладони, топают ногами, повторяя эти движения, изображают шум дождя, дождь прекращается. Ученики приступают к уроку с приподнятым настроением. 2. Лидерам шести групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы, используя метод «Думай в паре – делись»: <i>Вспомните о лидерстве и распределении ролей между членами команды</i>	

<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Учитель объявляет тему. Дает задание по шести группам. Они готовят по одному из вопросов и презентуют по очереди:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое бизнес-модель? 2. Какие существуют основные классификации бизнес-моделей? 3. Для чего нужны бизнес-модели? 4. Какие задачи помогает решить моделирование бизнес-процессов? 5. Структура бизнес-плана. <p>Все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга.</p> <table border="1" data-bbox="403 683 933 813"> <tr> <td data-bbox="403 683 571 728">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="571 683 746 728">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="746 683 933 728">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="403 728 571 813"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="571 728 746 813"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="746 728 933 813"> <input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Конец урока</p> <p>Думаем и обсуждаем</p>	<p>Итоги урока. Фронтальный опрос:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Почему моделирование бизнес-процессов помогает обрести независимость от незаменимых сотрудников? 2. Почему моделирование бизнес-процессов предоставляет возможности для расширения бизнеса? 							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Разработайте бизнес-модель своего выдуманного дела</p>							
	<p>2-урок. 1.3.2 ПРАКТИКУМ. КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ ЦЕННОСТИ</p> <p><i>Цель: понимать структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана</i></p>							
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Для создания психологического настроения провести тренинг: Четыре группы по очереди произносят по одному из следующих слов: -Желаю! -Во всех ситуациях! -Высоких! -Достижений! 2. Повторение пройденного материала на прошлом уроке 							
<p>Середина урока</p> <p>Игра «Создаем бизнес-модель»</p>	<p>В процессе игры «Создаем бизнес-модель» на основе таблицы 2 из учебника ученики смогут понять структуру канвы бизнес-модели.</p> <p>Ученики делятся на 9 команд, каждая из которых получает название, созвучное названию одного из блоков, а именно:</p> <p>1-я команда – «Сегменты потребителей». 2-я команда – «Ключевые ценности». 3-я команда – «Каналы поставки». 4-я команда – «Взаимоотношения с клиентами». 5-я команда – «Потоки доходов». 6-я команда – «Ключевые ресурсы». 7-я команда – «Ключевые действия». 8-я команда – «Ключевые партнеры». 9-я команда – «Структура расходов».</p> <p>Команды получают карточки с заданиями для заполнения ячеек, соответствующих названиям их команд. По сигналу учителя все команды одновременно начинают обсуждать задания, ответы записывают на своих листах. Время</p>	<p>Учебник</p>						

Обратная связь	<p>на выполнение заданий – 10 минут + на презентацию – 2-3 минуты для каждой команды.</p> <p>Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Флип-чарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Итоги игры	После презентации всеми командами своих блоков, обсуждаются ответы на вопросы из следующих рубрик:	
Анализируем и сравниваем	<ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое бизнес-модель «Канвас»? 2. Кто является автором бизнес-модели «Канвас»? 3. Для чего предназначена бизнес-модель «Канвас»? 	
Выполняем в тетради	Заполняют таблицу из учебника	
Итог игры:	Определяется рейтинг команд по степени полноты ответов для заполнения ячеек бизнес-модели «Канвас»	
Конец урока Делимся мыслями	Проводится дискуссия на тему: «Как вы думаете, какой из перечисленных вами стартапов был бы успешен в Казахстане?»	
Домашнее задание	Разработайте собственный бизнес-план, используя структуру вышеуказанного примера бизнес-плана	
	<p>3-урок. КЕЙС. КАНВА БИЗНЕС-МОДЕЛИ, ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛЮЧЕВОЙ ЦЕННОСТИ.</p> <p><i>Цель: Применять навыки формирования ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях</i></p>	
Начало урока Приветствие учеников.	<p>Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Горячие ладошки» (учащиеся держат свои ладони близко к ладоням друг друга и говорят добрые слова. Например, ты красивый (ая), умный (ая) и т.д.</p> <p>2. Повторение пройденного на прошлых уроках</p>	
Середина урока Учимся играя	Проводится КЕЙС на тему: «Применение навыков формирования ключевых ценностей». Условия проведения описаны в учебнике	
Итоги игры	<p>Какими должны быть ценности компании? В группах (отделах компании) обсуждаются следующие моменты:</p> <p>1. Отбираемые ценности должны соответствовать целям компании и должны быть конкретными. Например, «соблюдение буквы закона для организации» звучит расплывчато, а «обеспечение конфиденциальности данных клиентов» – это то, что надо.</p> <p>2. Ценности компании - это не просто строка во внутренней документации, которую вряд ли кто-то читает. Всеми ожидается, что компания сделает информацию о них общедоступной, опубликует на сайте и напечатает в буклете,</p>	

<p>Обратная связь</p>	<p>чтобы клиенты знали, на что ориентируется организация. Все сотрудники обязаны ознакомиться с ценностями компании и должны уметь применять их на практике, используя в качестве инструментов для достижения целей.</p> <p>3. Ценности помогают выстроить систему управления, не требующую постоянного контроля действий персонала. Они необходимы для формирования ситуации, когда работники начинают думать и принимать решения, руководствуясь принятыми в компании принципами и правилами.</p> <p>4. Ценности помогают воплотить в жизнь стратегию развития фирмы (таблица 3).</p> <p>5. Организация – это не только средство получения прибыли и личного обогащения, это многоцелевая система, которая реализует самые разные цели множества людей: сотрудников, руководителей разного уровня, инвесторов, клиентов, поставщиков, местного населения и даже конкурентов. Поэтому важно сформировать такую систему ценностей, которая удовлетворяла бы потребности всех заинтересованных групп и обеспечивала успех компании.</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга.</p> <table border="1" data-bbox="403 958 916 1084"> <tr> <td data-bbox="403 958 568 999">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="568 958 738 999">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="738 958 916 999">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="403 999 568 1084"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="568 999 738 1084"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="738 999 916 1084"> <input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Флип-чарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>	
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял							
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Подготовиться к изучению следующей темы.</p> <p>P/S: На усмотрение преподавателя: Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома: в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста. Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе</p>								
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву»</p>								
	<table border="1" data-bbox="491 1563 1217 2011"> <tr> <td data-bbox="491 1563 600 1709"></td> <td data-bbox="600 1563 890 1709">Все понял</td> <td data-bbox="890 1563 1217 2011" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1709 600 1877"></td> <td data-bbox="600 1709 890 1877">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1877 600 2011"></td> <td data-bbox="600 1877 890 2011">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								

<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="403 840 1177 1086"> <thead> <tr> <th data-bbox="403 840 491 1041">ФИО ученика</th> <th data-bbox="499 840 587 1041">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="595 840 683 1041">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="691 840 778 1041">Применяем знания</th> <th data-bbox="786 840 874 1041">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="882 840 970 1041">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="978 840 1066 1041">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1074 840 1177 1041">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="403 1041 491 1086"></td> <td data-bbox="499 1041 587 1086"></td> <td data-bbox="595 1041 683 1086"></td> <td data-bbox="691 1041 778 1086"></td> <td data-bbox="786 1041 874 1086"></td> <td data-bbox="882 1041 970 1086"></td> <td data-bbox="978 1041 1066 1086"></td> <td data-bbox="1074 1041 1177 1086"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																	

Общая оценка

Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?

1:

2:

Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?

1:




2:




Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	1.4 Маркетинг в стартап-проектах (3 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.4.1 понимать значение маркетинга для стартап-проекта; 11.1.4.2 анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности; 11.1.4.3 понимать принцип минимально жизнеспособного продукта MVP; 11.1.4.4 принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – знать ресурсы и факторы необходимые для производства товаров и услуг; – понимать разницу между ресурсами и факторами необходимыми для производства товаров и услуг		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики понимают значение маркетинга для стартап-проекта (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся умеют анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности;. понимают принцип минимально жизнеспособного продукта MVP. Ученики <i>углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень)</i> ; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников. Могут принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание из рубрики «Творческое задание»		
Языковые цели	Лексика и терминология: Минимально жизнеспособный продукт – Ең қысқа өміршең өнім - minimum viable product, MVP Бизнес-инкубатор - Бизнес-инкубатор - Business incubator Технопарк - - Технопарк - Technopark		

	Бизнес-акселератор - Бизнес-акселератор - Business accelerator Продукт - Өнім - Product	
Привитие ценностей	Воспитание культуры общения у обучающихся. Непрерывное обучение в течение всей жизни, сотрудничество, уважение, обучение ответственности, патриотизму, сохранению здоровья, критическому мышлению, творчеству	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: 1. Структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана. 2. О формировании ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях	
Ход урока		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
Начало урока Приветствие учащихся	1-урок. 1.4.1 МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ <i>Цель: О значении маркетинга для стартап-проекта</i> 1. Для создания благоприятного климата в классе используется метод «Пять пальцев». Ученики поднимают руки вверх и последовательно сгибают пальцы обеих рук, произнося (<i>повторяют три раза</i>): ○ <i>Большой палец – Сегодня;</i> ○ <i>Указательный – на уроке;</i> ○ <i>Средний – желаю;</i> ○ <i>Безымянный – отлично;</i> ○ <i>Мизинец – настроения!</i> 3. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	
Вспомним!	Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации (3 мин). <i>Слово учителя:</i> – Здравствуйте, ребята! Наш сегодняшний урок посвящен изучению темы: «Маркетинг в стартап-проектах». Давайте вспомним: 1. Структуру канвы бизнес-модели и бизнес-плана. 2. О формировании ключевой ценности для собственной идеи стартапа в учебно-игровых ситуациях. Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников. Устно поощряет или делает замечания отдельным ученикам	
Середина урока Отвечаем на вопросы	1) Учитель раздает учащимся карточки с вопросами и просит найти ответы на них из учебника (групповая работа). 1-группа: Значение маркетинга для стартап-проекта. 2-группа: Как получить правильных клиентов? 3-группа: Как измеряют маркетинг? 4-группа: Как экономить расходы? Ученики 10 минут готовятся. Затем по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают,	Учебник










	ключевые идеи записывают в тетради.	
Обратная связь	<p align="center">Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	Флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Конец урока Думаем и обсуждаем	1. Для чего нужно измерять маркетинг? 2. Почему стартаперу не обязательно быть спонсором на больших конференциях?	
Домашнее задание	Вирусный маркетинг (дополнительный материал № 4)	Диск
	2-урок. 1.4.2 ПРАКТИКУМ. МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ <i>Цель: Анализировать емкость рынка, сегменты потребителей и их потребности</i>	
Начало урока Приветствие	Для создания психологического настроения проводится тренинг: «Горячие ладошки». Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	
	Проводится тренинг: « <i>Структуры маркетинговой стратегии компании.</i> » Цель игры: <i>Обсуждение структуры маркетинговой стратегии компании.</i> Описание: Ученики делятся на шесть групп. Каждая группа отрабатывает содержание заданий в течение пяти минут. Затем каждая группа презентует результаты своей	
Середина урока Учимся играя	работы (по две минуты). 1-я группа: Как определить продукт? 2-я группа: Анализ емкости рынка. 3-я группа: Постановка целей. 4-я группа: Определение конкурентов. 5-я группа: Определение целевой аудитории (ЦА) и сегментация. 6-я группа: Позиционирование продукта. Итоги игры. <i>Учитель:</i> Итак, мы рассмотрели 6 основных пунктов для разработки маркетинговой стратегии. Назовите эти пункты.	Учебник




<p>Обратная связь</p>	<p><i>Ответы:</i> 1-шаг. Дать четкое определение продукту; 2-шаг. Анализировать рынок, на который вы собираетесь выходить; 3-шаг. Поставить цели и сроки их исполнения; 4-шаг. Определить и проанализировать конкурентов; 5-шаг. Составить портрет целевой аудитории; 6-шаг. Выбрать правильное позиционирование.</p> <p><i>Учитель:</i> Стратегию не нужно держать только в голове. Надо, чтобы ее мог открыть и посмотреть любой участник команды, инвестор или партнер. Документ нужно обновлять каждый год и держать его на виду.</p> <p>Подведение итога с помощью смайлика</p> <table border="1" data-bbox="472 734 1027 913"> <tr> <td data-bbox="472 734 647 786">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="647 734 834 786">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="834 734 1027 786">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="472 786 647 913">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="647 786 834 913">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="834 786 1027 913">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Итоги урока Анализируем и сравниваем».</p>	<p>Фронтальный опрос: 1. Что такое маркетинговая стратегия? 2. Назовите основные элементы разработки маркетинговой стратегии. Ученики обсуждают свои идеи в группах, проводят анализ.</p>							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Составьте вопросы к интервью для анализа емкости рынка на ваш выдуманный продукт или услугу</p>							
	<p>3-урок 1.4.3 ПРАКТИКУМ. МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ</p> <p><i>Цель урока: принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе.</i></p>							
<p>Начало урока Приветствие учеников</p>	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.</p>							
<p>Середина урока Учимся играя</p>	<p>1) Класс делится на шесть групп. Каждая группа самостоятельно прорабатывают следующие вопросы: 1-я группа: Для чего стартапу нужен, так называемый принцип MVP и что это такое? 2-я группа: Приведите примеры успешных кейсов: Ричард Брэнсон, Компания «Groupon» 3-я группа: Приведите примеры неудачных случаев. 4-я группа: Какой продукт называется минимально жизнеспособным продуктом (MPV или minimum viable product)?</p>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p>						













Обратная связь	<p>5-я группа: Почему MVP называют инструментом?</p> <p>6-я группа: Опишите шаги инструкции, необходимые при создании MVP.</p> <p>Группы 10 минут готовят свои ответы и презентуют по очереди.</p> <p>Подведение итога, с помощью смайлика</p> <table border="1" data-bbox="422 376 962 546"> <tr> <td data-bbox="422 376 595 427">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="595 376 774 427">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="774 376 962 427">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="422 427 595 546">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="595 427 774 546">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="774 427 962 546">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	Цветные стикеры			
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>									
КЕЙС	<p>Ученики знакомятся с содержанием кейса, отвечают на вопрос, выполняют задания:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Применялся ли в данном кейсе MVP? 2. Найдите в тексте описания, относящиеся к созданию MVP. 3. Назовите какие шаги создания MVP отсутствуют в кейсе 										
Итоги урока: Делимся мыслями	Как вы думаете, какой из перечисленных вами примеров об использовании MVP был бы успешен в Казахстане?										
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний».</p> <p>Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="491 1032 1185 1350"> <tr> <td data-bbox="491 1032 600 1133">  </td> <td data-bbox="600 1032 874 1133"> Все понял </td> <td data-bbox="874 1032 1185 1133"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1133 600 1256">  </td> <td data-bbox="600 1133 874 1256"> Мне еще нужна помощь </td> <td data-bbox="874 1133 1185 1256"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1256 600 1350">  </td> <td data-bbox="600 1256 874 1350"> Мне нужно подготовиться </td> <td data-bbox="874 1256 1185 1350"></td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь			Мне нужно подготовиться		Дерево знаний
	Все понял										
	Мне еще нужна помощь										
	Мне нужно подготовиться										
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?										

<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="422 347 1204 571"> <thead> <tr> <th data-bbox="422 347 510 537">ФИО ученика</th> <th data-bbox="510 347 622 537">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="622 347 734 537">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="734 347 813 537">Применяем знания</th> <th data-bbox="813 347 925 537">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="925 347 1029 537">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1029 347 1117 537">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1117 347 1204 537">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="422 537 510 571"></td> <td data-bbox="510 537 622 571"></td> <td data-bbox="622 537 734 571"></td> <td data-bbox="734 537 813 571"></td> <td data-bbox="813 537 925 571"></td> <td data-bbox="925 537 1029 571"></td> <td data-bbox="1029 537 1117 571"></td> <td data-bbox="1117 537 1204 571"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	1.5.1 Каналы коммуникаций в стартап-проектах		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.5.1 - отвечает на вопрос «Каким образом» (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»; 11.1.5.2 - объясняет выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать законы спроса и предложения; – знать факторы, влияющие на спрос и предложение		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики отвечают на вопрос «Каким образом» (посредством каких каналов) будет донесена ценность до потребителя?»; 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся объясняет выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют применять на практике (формируются практические навыки по теме).		
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Вирусный маркетинг - Вирустық маркетинг- Viral marketing Лояльность - Адалдық - Loyalty Рассылки - Тарату - Distributions Каналы продвижения - Сату арналары - Promotion channels Сообщение – Хабарлама - Message		
Привитие ценностей	Обучаться на протяжении всей жизни, сотрудничество, уважение, ответственность, патриотизм, критическое мышление, творчество.		
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. Каково значение маркетинга для стартап-проекта? 2. Что такое принцип минимально жизнеспособного продукта MVP?		
Ход уроков			
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы
	1-урок 1.5.1 КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ <i>Цель: как отвечать на вопрос «Каким образом будет донесена ценность до потребителя?»</i>		




<p>Начало урока</p> <p>Приветствие учеников</p>	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.</p>							
	<p>2. Побуждение интереса к новой теме, создание проблемной ситуации.</p> <p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: 1. Каково значение маркетинга для стартап-проекта? 2. Что такое принцип минимально жизнеспособного продукта MVP?</p>							
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Групповая работа. Каждая группа самостоятельно прорабатывает следующие вопросы:</p> <p>1-группа: Что такое ATL, DTL, Digital-среда, PR, CRM,?</p> <p>2-группа: Что такое SMM (Social Media Marketing), контекстная реклама, вирусный маркетинг, сарафанный маркетинг «из уст в уста»?</p> <p>3-группа: Для какой аудитории могут быть предназначены социальные сети Facebook, Instagram, Twitter?</p> <p>4-группа: Что такое SEO? Каким должен быть блог, чтобы попасть в ТОП-3?</p> <p>5-группа: Какая первая задача в процессе ведения своего блога?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, их лидеры по очереди озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем принимают участие в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="472 1413 1019 1547"> <tr> <td data-bbox="472 1413 644 1451">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="647 1413 820 1451">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="823 1413 1019 1451">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="472 1453 644 1547">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="647 1453 820 1547">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="823 1453 1019 1547">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Итоги урока. Думаем и обсуждаем.</p>	<p><i>Дискуссия.</i></p> <p>1. Почему при выборе социальных сетей не нужно стараться охватить все доступные социальные сети?</p> <p>2. Почему каждая социальная сеть «работает» по-своему?</p>							
<p>Домашнее задание:</p>	<p>Три кита успешной коммуникации в стартапе (дополнительный материал № 5)</p>	<p>Диск</p>						
	<p>2- урок.1.5.2 ПРАКТИКУМ . КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ</p> <p><i>Цель: объяснять выбор в пользу тех или иных каналов коммуникаций</i></p>							







<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Самолетики-пожелания» (записать на стикерах пожелания, сложить в виде самолетика и отправить их тому, кому желаешь).</p> <p>2. Деление на группы, организовать с помощью «Самолетиков» (по цветам самолетиков). I-я группа – зеленые стикеры; II-я группа – желтые стикеры; III-я группа – красные стикеры.</p> <p>3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>													
<p>Середина урока</p> <p>Учимся играя</p> <p>Обратная связь</p>	<p>ТРЕНИНГ. <i>Цель:</i> Анализ содержания каналов коммуникаций. <i>Описание:</i> ученики делятся на 4 группы. Каждая группа отрабатывает содержание одного из следующих заданий в течение 10 минут. Затем они презентует результаты своей работы (по пять минут).</p> <p style="text-align: center;">Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="text-align: center;">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>												
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p><i>1-я группа:</i> Сравните каналы коммуникаций ATL и BTL и социальные сети. Что у них общего и в чем их особенности?</p>													
<p>Выполняем в тетради</p>	<p><i>2-я группа:</i> Заполните таблицу социальными сетями и дайте описание аудитории их пользователей.</p> <table border="1" data-bbox="416 1491 1230 2007"> <thead> <tr> <th data-bbox="416 1491 491 1637">№</th> <th data-bbox="491 1491 695 1637">Наименование социальной сети</th> <th data-bbox="695 1491 1230 1637">Описание аудитории пользователей</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="416 1644 491 1827">1.</td> <td data-bbox="491 1644 695 1827">Facebook</td> <td data-bbox="695 1644 1230 1827">Место обитания искушенных потребителей, которые предпочитают визуальный формат постов (изображения и видеоролики).</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1834 491 1899">2.</td> <td data-bbox="491 1834 695 1899">Instagram</td> <td data-bbox="695 1834 1230 1899">Основной контент Инстаграма – фото и видео</td> </tr> <tr> <td data-bbox="416 1906 491 2007">3.</td> <td data-bbox="491 1906 695 2007">Twitter</td> <td data-bbox="695 1906 1230 2007">Его пользователи – люди, которым интересно все, что происходит в мире и вокруг них</td> </tr> </tbody> </table>	№	Наименование социальной сети	Описание аудитории пользователей	1.	Facebook	Место обитания искушенных потребителей, которые предпочитают визуальный формат постов (изображения и видеоролики).	2.	Instagram	Основной контент Инстаграма – фото и видео	3.	Twitter	Его пользователи – люди, которым интересно все, что происходит в мире и вокруг них	
№	Наименование социальной сети	Описание аудитории пользователей												
1.	Facebook	Место обитания искушенных потребителей, которые предпочитают визуальный формат постов (изображения и видеоролики).												
2.	Instagram	Основной контент Инстаграма – фото и видео												
3.	Twitter	Его пользователи – люди, которым интересно все, что происходит в мире и вокруг них												













Применяем знания	3-группа: Разработайте макет продвижения собственного блога, с учетом требований SEO, чтобы попасть в ТОП-3.								
Конец урока Делимся мыслями	Если бы вы решили стать блогером, на какую тему и в какой социальной сети вы бы начали вести собственный блог?								
Домашнее задание	Подготовиться к усвоению следующей темы. P/S: На усмотрение преподавателя: Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома: в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста. Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе								
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="512 909 1206 1357"> <tr> <td data-bbox="512 909 619 1055"></td> <td data-bbox="619 909 895 1055">Все понял</td> <td data-bbox="895 909 1206 1357" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="512 1055 619 1223"></td> <td data-bbox="619 1055 895 1223">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="512 1223 619 1357"></td> <td data-bbox="619 1223 895 1357">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?								

<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 392 1252 656"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 392 587 656">ФИО ученика</th> <th data-bbox="587 392 667 656">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="667 392 770 656">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="770 392 850 656">Применяем знания</th> <th data-bbox="850 392 930 656">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="930 392 1038 656">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1038 392 1145 656">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1145 392 1252 656">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	1.6 Потребительская и покупательская лояльность (2 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.6.1 - различает понятия «потребительская и покупательская лояльность»; 11.1.6.2 - формирует стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – знать законы формирования рыночного равновесия, дефицита и избытка; – понимать эластичность спроса и предложения как процесс адаптации рынка к изменению основных факторов		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики различают понятия «потребительская и покупательская лояльность»; (<i>репродуктивный уровень</i>).</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся формируют стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникации. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>).</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)</p>		
Языковые цели	<p>Лексика и терминология: Потребительская лояльность - Тұтынушылық адалдық - Consumer loyalty Средний чек - Орташа чек - Average check Поведенческое составляющее - Мінез-құлық құраушы - Behavioral component Эмоциональное составляющее - Эмоциялық құраушы - Emotional component Рациональное составляющее - Рационалды құраушы - Rational component</p>		
Привитие ценностей	<p>Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучение приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям</p>		
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Каким образом доносится ценность до потребителя?</i>		
Ход уроков			
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы










	1-урок. 1.6.1 ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ И ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ <i>Цель: различать понятия «потребительская и покупательская лояльность».</i>	
Начало урока Приветствие учеников Вспомните!	<p>1. Для создания психологического настроя провести игру разминку: «Горячие ладошки» (учащиеся держат свои ладони близко к ладоням друг друга и говорят добрые слова. Например, ты красивый(ая), умный(ая) и т.д.)</p> <p>3. Побуждение интереса к новой теме, создание проблемной ситуации.</p> <p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы, используя метод «Думай в паре – делись»: <i>Каким образом доносится ценность до потребителя?</i></p>	
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь:	<p>1. Групповая работа.</p> <p>Класс делится на пять групп, каждая группа выбирает себе экспертов из своего состава и название группы.</p> <p>Каждая группа готовит по одному вопросу:</p> <p>1-я группа: Что такое лояльность? 2-я группа: Назовите уровни лояльности клиента? 3. Что включает понятие потребительской лояльности? 4. Из каких компонентов состоит покупательская лояльность?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, члены каждой группы взаимодополняя друг друга, озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем участвуют в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p style="text-align: center;">Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="text-align: center;">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Конец урока Думаем и обсуждаем	<p>В чем разница между потребительской и покупательской лояльностью? Приведите примеры.</p>	
Домашнее задание	<p>Что такое лояльность клиентов? (Дополнительный материал № 5)</p>	<p>Диск</p>
	2- урок. 1.6.2 ПРАКТИКУМ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ И ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ <i>Цель: формировать стратегию взаимоотношений с потребителями через каналы коммуникаций</i>	
Начало урока	<p>Для создания психологической атмосферы проводится</p>	




Приветствие	тренинг «Пожелания». Надо построиться в ряд друг за другом, приклеить стикеры на спины друг друга и написать на них положительные качества человека. Затем повернуться всем в обратную сторону и прочитать их вслух друг за другом							
Середина урока Учимся играя Обратная связь:	<p>Деление класса с помощью стикеров на шесть групп. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Они знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания). Каждая группа отрабатывает свое задание и презентует перед классом.</p> <p><i>1-я группа:</i> Используя таблицу 4, охарактеризуйте возможные направления действий компании по управлению взаимоотношениями с потребителями в долгосрочном плане в зависимости от свойственного им типа лояльности.</p> <p><i>2-я группа.</i> Существуют следующие методы и инструменты закрепления потребителей за компанией. Объясните суть этих методов.</p> <p><i>3-я группа:</i> Как вы понимаете смысл следующих методов, которые обеспечивают дополнительную потребительскую ценность предложения предприятия?</p> <p><i>4-я группа:</i> Объясните суть методов, обеспечивающих структурное закрепление потребителей за предприятием.</p> <p><i>5-я группа:</i> Через какие каналы коммуникации можно привлечь внимание покупателей?</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="456 1348 1120 1559"> <tr> <td data-bbox="456 1348 667 1417">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="667 1348 888 1417">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="888 1348 1120 1417">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="456 1417 667 1559">  <input data-bbox="525 1505 593 1547" type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="667 1417 888 1559">  <input data-bbox="751 1505 815 1547" type="checkbox"/> </td> <td data-bbox="888 1417 1120 1559">  <input data-bbox="975 1505 1038 1547" type="checkbox"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input data-bbox="525 1505 593 1547" type="checkbox"/>	 <input data-bbox="751 1505 815 1547" type="checkbox"/>	 <input data-bbox="975 1505 1038 1547" type="checkbox"/>	Учебник Флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input data-bbox="525 1505 593 1547" type="checkbox"/>	 <input data-bbox="751 1505 815 1547" type="checkbox"/>	 <input data-bbox="975 1505 1038 1547" type="checkbox"/>						
Итоги урока Анализируем и сравниваем	Проанализируйте, какие проблемы должны решить компании, чтобы привлечь внимание потребителей к своим товарам или услугам и закрепить его							
Применяем знания	Приведите примеры вашего отношения к существующим брендам по типу лояльности. Приведите три примера и дайте описание причине вашего отношения							










<p>Выполняем в тетради. Делимся мыслями</p>	<p>Заполните таблицу показателей лояльности.</p> <p>Какую бы схему программы лояльности вы выбрали при работе с клиентами вашей компании?</p>								
<p>Домашнее задание:</p>	<p>Подготовиться к следующей теме.</p> <p><i>P/S: На усмотрение преподавателя: Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома: в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста.</i> Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе</p>								
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="451 987 1142 1435"> <tr> <td data-bbox="451 987 555 1133">  </td> <td data-bbox="560 987 831 1133"> <p>Все понял</p> </td> <td data-bbox="836 987 1142 1435" rowspan="3">  </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1140 555 1285">  </td> <td data-bbox="560 1140 831 1285"> <p>Мне еще нужна помощь</p> </td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1292 555 1438">  </td> <td data-bbox="560 1292 831 1438"> <p>Мне нужно подготовиться</p> </td> </tr> </table>		<p>Все понял</p>			<p>Мне еще нужна помощь</p>		<p>Мне нужно подготовиться</p>	<p>Дерево знаний</p>
	<p>Все понял</p>								
	<p>Мне еще нужна помощь</p>								
	<p>Мне нужно подготовиться</p>								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								













<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания</p>																	
	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="411 398 491 589">ФИО ученика</th> <th data-bbox="499 398 579 589">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="587 398 667 589">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="675 398 754 589">Применяем знания</th> <th data-bbox="762 398 842 589">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="850 398 930 589">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="938 398 1018 589">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1026 398 1106 589">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="411 600 491 622"></td> <td data-bbox="499 600 579 622"></td> <td data-bbox="587 600 667 622"></td> <td data-bbox="675 600 754 622"></td> <td data-bbox="762 600 842 622"></td> <td data-bbox="850 600 930 622"></td> <td data-bbox="938 600 1018 622"></td> <td data-bbox="1026 600 1106 622"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	1.7 Каналы прибыли в стартапах (3 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.1.7.1 понимать сущность каналов прибыли, АВ-теста; 11.1.7.2 анализировать структуру доходов; 11.1.7.3 применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать законы спроса и предложения; – знать факторы, влияющие на спрос и предложение		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<i>1-й уровень усвоения. Все ученики</i> понимают сущность каналов прибыли, АВ-теста. <i>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся</i> умеют анализировать структуру доходов анализировать структуру доходов. Ученики углубляют и система-тизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); <i>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников</i> могут применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях (<i>формируются практические навыки по теме</i>)		
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> А/В тестирование - А/В тестілеу - A/B testing Конверсия - Конверсия - Conversion Экономические метрики - Экономикалық өлшемдер - Economic metrics Поведенческие факторы - Мінез-құлық факторлары - Behavioural factors Конверсионная форма - Конверсиялық нысан - Conversion form		
Привитие ценностей	Привитие трудовой и национальной безопасности.		
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Вспомните, что означают понятия потребительская и покупательская лояльность?</i>		
Ход уроков			
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы
	1-урок. 1.7.1 КАНАЛЫ ПРИБЫЛИ В СТАРТАПАХ <i>Цель: сущность каналов прибыли, АВ-теста</i>		

<p>Начало урока Приветствие учеников</p>	<p>Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений</p>							
<p>Вспомните!</p>	<p>Побуждение интереса к новой теме, создание проблемной ситуации. Для привлечения внимания учащихся к уроку задается вопрос: <i>Что означают понятия потребительская и покупательская лояльность?</i></p>							
<p>Середина урока Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p><i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы: 1-группа: Какова структура прибыли? 2-группа: В чем разница между валовой прибылью и чистой прибылью? 3-группа: В чем сущность каналов прибыли? 4-группа: Какие метрики используют в сайтах? Как вычисляется конверсия? 5-группа: Что такое трафик для сайта? В чем заключается суть А/В тестирования? 6-группа: С чего начать А/В тестирование? 7-группа: Как тестировать элемент СТА? 8-группа: Какие элементы веб-страниц чаще всего тестируют маркетологи? 9-группа: Опишите как проводятся: анализ результатов; оценка значимости результатов. Что нужно для организации теста? 10-группа: Охарактеризуйте вкратце каждый из шести шагов проведения А/В-тестирования. Группы готовятся 10 минут и по очереди презентуют свои ответы. Подведение итога, с помощью смайлика</p> <table border="1" data-bbox="395 1305 917 1467"> <tr> <td data-bbox="395 1305 560 1350">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="560 1305 735 1350">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="735 1305 917 1350">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="395 1350 560 1467"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="560 1350 735 1467"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="735 1350 917 1467"> <input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт , Фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Конец урока Думаем и обсуждаем:</p>	<p>Подведение итогов: Почему считается, что А/В тестирование является реальным способом увеличения количества заявок с сайта?</p>							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Как провести А/В-тестирование: 6 простых шагов (Дополнительный материал № 6)</p>	<p>Диск</p>						
<p>2-урок. 1.7.2 ПРАКТИКУМ. КАНАЛЫ ПРИБЫЛИ В СТАРТАПАХ</p> <p><i>Цель: анализ структуры доходов</i></p>								
<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Комплимент». Ученики поворачиваются друг к другу по парам и делают комплименты. Деление на группы, организовать с помощью «Мозаики» (разрезанные рисунки). Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся</p>							

	с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).							
<p>Середина урока</p> <p>Групповая работа</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Группы в течение 10 минут отрабатывают свой материал по учебнику:</p> <p>1-группа: Чем отличается доход от прибыли? Что такое доходы организации?</p> <p>2-группа: Что относится к доходам от обычных видов деятельности ?</p> <p>3-группа: Что относится к прочим доходам организации ?</p> <p>Группы презентуют свои ответы.</p> <p style="text-align: center;">Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт , Фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>						
Анализируем и сравниваем	Чем отличаются между собой «доходы от обычных видов деятельности» и «прочие доходы организации»?							
Выполняем в тетради	<p style="text-align: center;">Заполните таблицу</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <th colspan="2" style="text-align: center;">Доходы организации</th> </tr> <tr> <th style="text-align: center;">Доходы от обычных видов деятельности</th> <th style="text-align: center;">Прочие доходы</th> </tr> <tr> <td style="height: 20px;"></td> <td style="height: 20px;"></td> </tr> </table>	Доходы организации		Доходы от обычных видов деятельности	Прочие доходы			
Доходы организации								
Доходы от обычных видов деятельности	Прочие доходы							
Конец урока	На основе вышеизложенного проанализируйте доходы вашей придуманной в группе бизнес-модели. Какие потоки приносят наибольшую прибыль? От каких следует отказаться, так как они только оттягивают на себя ресурсы?							
Применяем знания	Продумайте, позволяет ли ваша бизнес-модель создавать дополнительные потоки поступления доходов? Если да, то в каком клиентском сегменте? В сегменте А или В?							
Домашнее задание								
	<p>3-УРОК. 1.7.3 ПРАКТИКУМ. КАНАЛЫ ПРИБЫЛИ В СТАРТАПАХ</p> <p><i>Цель: применять АВ-тест в целях анализа в учебно-игровых ситуациях</i></p>							
Начало урока Приветствие	<ol style="list-style-type: none"> Для создания психологического настроения провести тренинг «Я рад(а) тебя видеть». Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания) 							

<p>Середина урока</p> <p>Учимся играя</p>	<p>Тренинг Кликабельности кнопки «Уточнить цену». Класс делится на 7 групп. Каждая команда создает два различных варианта рекламной услуги:</p> <p>1-группа: клининговые услуги; 2-группа: услуги по перевозкам; 3-группа: маркетинговые услуги; 4-группа: услуги по ремонту техники; 5-группа: репетиторские услуги; 6-группа: полиграфические услуги; 7-группа: услуги по туризму.</p> <p>В конце рекламы делают разный призыв к действию (call-to-action).</p> <p>Примеры призывов к действию (call-to-action):</p> <ul style="list-style-type: none"> – Закажите бесплатный расчет стоимости наших работ. Закажите бесплатный замер прямо сейчас. – Закажите бесплатный вызов специалиста. Получите бесплатный анализ вашего_____. – Используйте наш онлайн-калькулятор и посмотрите, сколько вы можете сэкономить. – Получите БЕСПЛАТНУЮ консультацию. Закажите бесплатную получасовую консультацию. Купите сегодня, сэкономьте завтра. – Купите сегодня, платите только через месяц! Купите и получите в подарок_____. – Купить по акции. – Начать_____прямо сейчас. Давайте сделаем это. – Поехали! Приступить к работе. <p>Каждая группа начинает проводить А/В тестирование со сбора предпочтений от других учащихся класса (это – трафик). То есть, все ученики должны принять участие в выборе одного из двух вариантов реклам других шести групп. Они должны поставить (+) на одном из понравившихся вариантов теста. Приблизительное время на: разделение на группы 5 минут; на подготовку рекламной продукции 10 минут: на сбор информации с класса 10 минут.</p> <p>Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="443 1675 992 1809"> <tr> <td data-bbox="443 1675 619 1720">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="619 1675 802 1720">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="802 1675 992 1720">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="443 1720 619 1809">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="619 1720 802 1809">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="802 1720 992 1809">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт , Фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						
<p>Итоги тренинга</p>	<p>Группы делают выводы по результатам полученных данных. Какой вариант рекламы (А или В) собрал большее количество голосов? Отмечают какой из вариантов А/В тестов каждой группы на призыв к действию (call-to-action) прошел успешно. Почему?</p>							










Конец урока Делимся мыслями	1. Как вы считаете, стоит ли проводить А/В-тесты? 2. В каких случаях этот маркетинговый метод остается бесполезной тратой времени?																	
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву». <table border="1" data-bbox="510 403 1204 728" style="margin: 10px auto;"> <tr> <td data-bbox="510 403 614 504"></td> <td data-bbox="614 403 893 504">Все понял</td> <td data-bbox="893 403 1204 728" rowspan="3" style="text-align: center;"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 504 614 627"></td> <td data-bbox="614 504 893 627">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 627 614 728"></td> <td data-bbox="614 627 893 728">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания <table border="1" data-bbox="454 1355 1244 1590" style="margin: 10px auto; width: 100%;"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 1355 582 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">ФИО ученика</th> <th data-bbox="582 1355 662 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 1355 766 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="766 1355 853 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 1355 933 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="933 1355 1037 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1037 1355 1141 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1141 1355 1244 1556" style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки																	

<p>дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		













ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ II ЧЕТВЕРТЬ (15 часов)

Раздел II. СТАРТАП- АКСЕЛЕРАТОР (2)	Школа:					
Дата:	ФИО учителя:					
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:				
Тема урока	2.1.1 Бизнес-ресурсы и управление ресурсами (2 часа)					
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.2.1.1 понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах; 11.2.1.2 различать бизнес-ресурсы: интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы; 11.2.1.3 управлять бизнес-ресурсами: интеллектуальными, материальными, финансовыми и человеческими					
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах - различать бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы					
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. <i>Все ученики</i> Все ученики понимают сущность и значимость ресурсов в стартапах (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. <i>Из них большинство учащихся</i> различают бизнес-ресурсы, интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. <i>Из них некоторые из учеников</i> могут анализировать и применять на практике. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)					
Языковые цели	Лексика и терминология: <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Ограниченность ресурсов. Интеллектуальные ресурсы. Материальные ресурсы. Финансовые ресурсы Страховые платежи –</td> <td style="width: 33%;">Ресурс шектеулілігі Интеллектуальды ресурстар. Материалдык ресурстар. Қаржылық ресурстар Сақтандыру төлемдері</td> <td style="width: 33%;">Limitation of resources. Intellectual resources. Material resources. Financial resources <u>insurance payment</u></td> </tr> </table>			Ограниченность ресурсов. Интеллектуальные ресурсы. Материальные ресурсы. Финансовые ресурсы Страховые платежи –	Ресурс шектеулілігі Интеллектуальды ресурстар. Материалдык ресурстар. Қаржылық ресурстар Сақтандыру төлемдері	Limitation of resources. Intellectual resources. Material resources. Financial resources <u>insurance payment</u>
Ограниченность ресурсов. Интеллектуальные ресурсы. Материальные ресурсы. Финансовые ресурсы Страховые платежи –	Ресурс шектеулілігі Интеллектуальды ресурстар. Материалдык ресурстар. Қаржылық ресурстар Сақтандыру төлемдері	Limitation of resources. Intellectual resources. Material resources. Financial resources <u>insurance payment</u>				
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.					
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: Что такое Бизнес? Что такое акселератор? Что такое ресурсы?					

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы									
	1-урок 2.1.1. БИЗНЕС-РЕСУРСЫ И УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ <i>Цель урока: понимать сущность и значимость ресурсов в стартапах; различать бизнес-ресурсы: интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие ресурсы</i>										
Начало урока Приветствие	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Пожелания другу». Ученики в парах поворачиваются друг к другу и желают удачи ученику, стоящему напротив него. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания									
Вспомните!	Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. <i>Слово учителя:</i> Ребята, давайте вспомним: <i>Что такое Бизнес? Что такое акселератор? Что такое ресурсы?</i> Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся	Учебник									
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы: 1. Что означает понятие «ресурсы»? 2. На какие виды делятся ресурсы? 3. Что означает экономические и интеллектуальные ресурсы? 4. Что означает материальные ресурсы? 5. Что означает финансовые ресурсы? 6. Что означает человеческие ресурсы в организации? Перечислите их характеристики. Учитель с учениками обсуждают ответы. Используя прием « Большой палец », ученики оценивают друг друга. <table border="1" data-bbox="408 1547 1070 1711" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">Я понял эту тему полностью</td> <td style="width: 33%;">У меня остались неясности и вопросы</td> <td style="width: 33%;">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Учебник, флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
Конец урока Думаем и обсуждаем	Подводится итог: 1. Почему успешность стартапа зависит от ресурсов? 2. Для чего нужны финансовые ресурсы?										
Домашнее задание	Составьте опорную блок-схему на тему: «Бизнес-ресурсы»										



















	2-урок 2.1.2 ПРАКТИКУМ. БИЗНЕС-РЕСУРСЫ И УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ <i>Цель: различать бизнес-ресурсы: интеллектуальные, материальные, финансовые и человеческие</i>	
Начало урока Приветствие.	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества	
Середина урока Групповая работа Обратная связь	Каждая группа изучает содержание своей темы и презентует перед классом: 1-группа: Что означает управление ресурсами? 2-группа: Что означает управление запасами? 3-группа: Чем отличаются материальные ресурсы от остальных имуществ предприятия? <i>Подведение формы презентации: Дискуссия .</i> Метод «Цветные стикеры» Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации: <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто полностью </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто частично </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 10px;"></div> Тема не раскрыта </div>	Учебник флипчарт, фломасте- ры Цветные стикеры
Применяем знания	1. Приведите три примера для каждого вида ресурса. 2. Как бы вы управляли ресурсами крупной организации? 3. Заполните таблицу, данную в учебнике.	
Анализируем и сравниваем	1. На какие виды подразделяются финансовые ресурсы? 2. Как осуществляется система управления ресурсами?	
Выполняем в тетради	1. Разделите виды ресурсов по группам. 2. Составьте схему классификации и систематизации ресурсов. 3. Назовите несколько показателей, которые в наибольшей степени характеризуют уровень развития материальных и интеллектуальных ресурсов, и составьте таблицу	Учебник, тетрадь
Конец урока Делимся мыслями	1. Какой период является одним из самых сложных для любого работника? 2. Одной из основных задач региональной инновационной политики является поддержка разработок в сфере высоких технологий с целью производства на их основе импортозамещающих товаров и услуг, создание условий для привлечения зарубежных инвестиций. Каким должно быть организационное и финансовое обеспечение решение данной задачи? 3. Сделайте практический анализ темы «Бизнес-ресурсы»	
Домашнее задание	<i>Особенности ресурсов для бизнеса (дополнительный материал № 8)</i>	Диск

<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="510 291 1204 739"> <tr> <td data-bbox="510 291 619 436"></td> <td data-bbox="619 291 893 436">Все понял</td> <td data-bbox="893 291 1204 739" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 436 619 600"></td> <td data-bbox="619 436 893 600">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 600 619 739"></td> <td data-bbox="619 600 893 739">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 1344 1220 1612"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 1344 566 1612">ФИО ученика</th> <th data-bbox="566 1344 662 1612">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 1344 758 1612">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="758 1344 837 1612">Применяем знания</th> <th data-bbox="837 1344 917 1612">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="917 1344 1013 1612">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1013 1344 1109 1612">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1109 1344 1220 1612">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	

<p>проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

<p>Раздел I. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (1)</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество присутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>2.2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности (3 часа)</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.2.2.1 понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов; 11.2.2.2 описывать принципы партнерства; 11.2.2.3 применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта</p>	
<p>Цель урока</p>	<p>Способствовать формированию знаний и умений: – понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов; – описывать принципы партнерства; – применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта</p>	
<p>Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)</p>	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики понимают сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов (репродуктивный уровень); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся умеют описывать принципы партнерства. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта (продуктивный уровень). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание из рубрики «Творческое задание»</p>	










Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Партнер – Серіктес – Partner Принципы – Қағидаттар – Principles Риск – Тәуекел – Risk Аутсорсинг для стартапов – Стартаптар үшін Аутсорсинг – Outsourcing for startups Деловое взаимодействие – Іскерлік өзара іс-қимыл – Business interaction	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они учатся выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопрос из рубрики «Вспомните!»: 1. Что такое бизнес? 2. Что такое партнерство?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 2.2.1 ПАРТНЕРСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель:</i> понимать сущность, значение партнерства и аутсорса для стартапов	
Начало урока Приветствие учеников.	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	1. Что такое бизнес? 2. Что такое партнерство?	
Середина урока Отвечаем на вопросы	<i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы: 1-группа: В чем сущность и значение партнерства в предпринимательской деятельности? 2-группа: На каких уровнях может существовать партнерство? 3-группа: На какие формы подразделяется партнерство? 4-группа: В чем преимущества наличия партнеров в предпринимательской деятельности? 5-группа: Какие есть риски партнерства? 6-группа: Что такое аутсорсинг? Группы готовятся 10 минут и по очереди презентуют свои ответы. Учитель с учениками обсуждают ответы. Используя прием «Большой палец», ученики оценивают друг друга.	Учебник, флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Обратная связь		




	<table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
Конец урока Думаем и обсуждаем:	Подведение итогов: 1. Какие деловые взаимодействия с вашими партнерами могут быть совершены для развития вашего бизнеса? 2. Предложите современные способы совершенствования делового взаимодействия? 3. Приведите по одному примеру в группе, какие компании реализовали аутсорсинг для стартапов в вашей области										
Домашнее задание	Виды партнерства										
	2-урок. 2.2.2 ПРАКТИКУМ. ПАРТНЕРСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель: описывать принципы партнерства</i>										
Начало урока Приветствие	Для создания психологического настроя провести игру разминку: «Комплимент». Ученики поворачиваются друг к другу по парам и делают комплименты. Деление на группы, организовать с помощью «Мозаики» (разрезанные рисунки). Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).	Рисунки, листы оценивания									
Середина урока Групповая работа Обратная связь	Группы в течение 10 минут отрабатывают свой материал по учебнику: 1-группа: Какие есть основные принципы партнерства? 2-группа: Какие есть правила партнерства? Группы презентуют свои ответы. Подведение итога, с помощью смайлика <table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
Анализируем и сравниваем	1. Какие виды партнерства, по вашему мнению, выгодны в настоящее время для вашего предприятия? 2. Какие формы партнерства подходят для предпринимателей сферы обслуживания, медицины и образования?										
Применяем знания	1. Перечислите, что, по вашему мнению, необходимо для эффективного делового взаимодействия. 2. Что необходимо учесть при выборе партнеров для развития бизнеса? 3. Заполните таблицу «Принципы и правила партнерской деятельности», данную в учебнике	Учебник, тетради									
Конец урока Выполняем в тетради	Составляют перечень аспектов партнерства, которые необходимы для развития придуманного предприятия, при реализации проектов государственно-частного партнерства (заполняют таблицу, данную в учебнике)	Учебник, тетради									






















Домашнее задание	Партнерские отношения в бизнесе (дополнительный материал № 9)	Диск							
	3-УРОК. 2.2.3 ПРАКТИКУМ. ПАРТНЕРСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель: применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта</i>								
Начало урока Приветствие	3. Для создания психологического настроения провести тренинг «Я рад(а) тебя видеть». 4. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания							
Середина урока Индивидуальная работа	Запишите в тетради краткие ответы на вопросы: От каких навыков зависит успех партнерства? Что требуется от каждого партнера?	Тетради							
Учимся играть	Кейс: «Предпринимательская деятельность Даурена Нурова» Ученики индивидуально знакомятся по учебнику с деятельностью молодого предпринимателя Даурена Нурова. Выделяют и обсуждают следующие навыки партнерства в предпринимательстве, которые помогли ему в достижении успехов: – открыл клубы робототехники и программирования. – предложил Министерству обороны РК создать для вооруженных сил отечественный продукт собственными силами. – разработал совместно с R&D Center национальной компании Kazakhstan Engineering проект штурмового боевого робота – он собрал со всей страны специалистов в области программирования, искусственного интеллекта, робототехники; – под его руководством изготовили первый прототип робота «Каракурт».	Учебник							
Итоги тренинга	Группы делают выводы по результатам изучения кейса, высказываются о своих планах в предпринимательской деятельности.								
Конец урока Делимся мыслями	Формируют примерный список партнеров для своего придуманного проекта и обоснуют свой выбор								
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву». <table border="1" data-bbox="523 1668 1220 1989"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								

<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 672 1236 945"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 672 550 945">ФИО ученика</th> <th data-bbox="550 672 678 945">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="678 672 758 945">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="758 672 837 945">Применяем знания</th> <th data-bbox="837 672 917 945">Анализируем и анализируем</th> <th data-bbox="917 672 1029 945">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1029 672 1125 945">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1125 672 1236 945">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и анализируем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и анализируем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел II. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (2)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	2.3.1 Ключевая деятельность в бизнесе (2 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.2.3.1 понимать сущность операционной деятельности; 11.2.3.2 применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать сущность операционной деятельности; – применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики могут описывать понятие стартапа (репродуктивный уровень); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут применять навык определения операционной деятельности для своего стартапа. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют применять на практике (формируются практические навыки по теме)		
Языковые цели	Лексика и терминология: Ключевая деятельность – Басты қызмет – Key activity; Операционная деятельность – Операциялық қызмет – Operating activity; Инвестиционная деятельность – Инвестициялық қызмет – Investment activity; Финансовая деятельность – Қаржы қызметі – Financial activity.		
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучени приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям		
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. Что такое партнерство? 2. Что такое аутсорсинг? –		
Ход уроков			
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы
	1-урок і. КЛЮЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В БИЗНЕСЕ <i>Цель: описывать понятие бизнес-модели</i>		

<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести тренинг «Дождик»: Потирая ладони, топают ногами, повторяя эти движения, изображают шум дождя, дождь прекращается. Ученики приступают к уроку с приподнятым настроением.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>									
<p>Вспомните!</p>	<p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: 1. Что такое партнерство? 2. Что такое аутсорсинг? В ходе беседы учитель определяет название темы урока вместе с учениками. Ученики предсказывают цель и задачи урока</p>										
<p>Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь</p>	<p>Учитель объявляет тему. Дает задание по шести группам. Они готовят по одному из вопросов и презентуют по очереди:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое ключевая деятельность? Назовите виды ключевой деятельности. 2. Что такое операционная деятельность? 3. Что такое инвестиционная деятельность? 4. Что такое финансовая деятельность? 5. В чем отличие финансовой деятельности от инвестиционной деятельности? <p>Все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради. Используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="555 1227 1102 1361"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<p>Учебник, тетради, флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Заполняют таблицу из учебника. Используется информация об операционной, финансовой, инвестиционной деятельности.</p> <table border="1" data-bbox="400 1496 1270 1688"> <tr> <td>Операционная деятельность</td> <td>Финансовая деятельность</td> <td>Инвестиционная деятельность</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>	Операционная деятельность	Финансовая деятельность	Инвестиционная деятельность							<p>Учебник, тетради</p>
Операционная деятельность	Финансовая деятельность	Инвестиционная деятельность									
<p>Конец урока Думаем и обсуждаем</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Докажите важность знания ключевых действий. 2. Объясните суть финансовой деятельности. 										
<p>Домашнее задание</p>	<p>Повторите материалы сегодняшней темы</p>										
	<p>2-урок. 2.3.2 Практикум. Ключевая деятельность в бизнесе <i>Цель: применять навык операционной деятельности для своего стартапа.</i></p>										



















<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>4. Для создания психологического настроения провести тренинг: Четыре группы по очереди произносят по одному из следующих слов: -Желаю! -Во всех ситуациях! -Высоких! -Достижений! 5. Повторение пройденного материала</p>																		
<p>Середина урока</p> <p>Тренинг «Матрица Эйзенхауэра»</p> <p>Обратная связь</p>	<p>В процессе тренинга «Матрица Эйзенхауэра» на основе таблицы 6 из учебника, ученики смогут отфильтровать второстепенные дела от важных решений и сосредоточиться на том, что действительно имеет значение. Ученики делятся на 4 команды, каждая из которых отрабатывает свои вопросы и презентует перед классом. 1-я команда: Для чего нужна матрица Эйзенхауэра? 2-я команда: В чем суть матрицы Эйзенхауэра? Проанализируйте содержание первой строки таблицы 6. 3-я команда: Проанализируйте содержание второй строки таблицы 6. 4-я команда: Расскажите о роли шаблона матрицы Эйзенхауэра, (таблице 7) в планировании решения своих проблем в жизни, бизнесе. По сигналу учителя все команды одновременно начинают обсуждать задания, ответы находят из учебника, записывают на своих листах. Время на выполнение заданий – 10 минут + на презентацию – 2-3 минуты для каждой команды. Выигрывает та команда, которая смогла презентовать работу в сжатой форме на доступном языке. Группы задают друг другу вопросы, оценивают по методу «Цветные стикеры» Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>																	
<p>Итоги тренинга</p>	<p>После презентации всеми командами своих блоков, обсуждаются ответы на вопросы из следующих рубрик:</p>																		
<p>Применяем знания</p>	<p>В тетрадях заполняют матрицу Эйзенхауэра, данную в учебнике.</p> <table border="1" data-bbox="395 1682 1235 1944"> <thead> <tr> <th></th> <th>Срочно</th> <th>Не срочно</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">Важно</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> <tr> <td rowspan="3">Не важно</td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>3</td> </tr> </tbody> </table>		Срочно	Не срочно	Важно	1	1	2	2	3	3	Не важно	1	1	2	2	3	3	<p>Учебник, тетради</p>
	Срочно	Не срочно																	
Важно	1	1																	
	2	2																	
	3	3																	
Не важно	1	1																	
	2	2																	
	3	3																	
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p>1. Почему важно использовать матрицу Эйзенхауэра? 2. Определите разницу между матрицей Эйзенхауэра и другими методами тайм-менеджмента.</p>																		

<p>Учимся играя</p> <p>Обратная связь</p>	<p><i>Условия игры:</i> Несколько групп бизнесменов имеет возможность пройти бесплатный курс обучения за рубежом. Необходимо подготовить и провести самопрезентацию, эффективно используя всю технику самопрезентации. Самый эффективный метод – это четкое представление компетентности.</p> <p>Члены групп (ученики) должны придумать и указать сертификаты и другие свидетельства своей доходности в соответствующей (выдуманной) сфере, показать отчеты, таблицы, диаграммы (описать их содержание – о чем они могут быть). Каждая группа может выступать от лица одного субъекта.</p> <p>Рейтинг групп определяется по мере полноты содержания презентации. Группы оценивают друг друга используя прием «Большой палец», группы оценивают друг друга</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="448 801 978 931"> <tr> <td data-bbox="448 801 619 846">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="619 801 790 846">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="790 801 978 846">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 846 619 931"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="619 846 790 931"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="790 846 978 931"> <input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник</p> <p>Флипчарт, Фломас-теры</p> <p>Цветные стикеры</p>	
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял							
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>							
<p>Конец урока Делимся мыслями</p>	<p>1. Для чего нужна матрица Эйзенхауэра в повседневной жизни?</p> <p>2. Что вы могли бы добавить в матрицу Эйзенхауэра?</p>	<p>Учебник</p>							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Матрица Эйзенхауэра и ее применение в повседневной жизни (дополнительный материал № 10)</p>	<p>Диск</p>							
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="488 1373 1181 1821"> <tr> <td data-bbox="488 1373 595 1518"></td> <td data-bbox="595 1373 871 1518">Все понял</td> <td data-bbox="871 1373 1181 1821" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="488 1518 595 1686"></td> <td data-bbox="595 1518 871 1686">Мне е нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="488 1686 595 1821"></td> <td data-bbox="595 1686 871 1821">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне е нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне е нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								










<p>планируете поставить перед более способными учащимися?</p>																				
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="459 499 1259 692"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечает на вопросы</th> <th>Делится опытом</th> <th>Применяет знания и умения</th> <th>Сравнивает</th> <th>Выполняет</th> <th>М в теплоте</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечает на вопросы	Делится опытом	Применяет знания и умения	Сравнивает	Выполняет	М в теплоте	Делимся мыслями	Итого										
ФИО ученика	Отвечает на вопросы	Делится опытом	Применяет знания и умения	Сравнивает	Выполняет	М в теплоте	Делимся мыслями	Итого												
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																			
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																				

Раздел II. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (2)	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	2.4.1 Налоги в предпринимательской деятельности (3 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.2.4.1 описывать понятие налогов и их значение для государства; 11.2.4.2 различать особенности налоговых режимов	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать географическо-региональную особенность развития предпринимательства в Казахстане; - распознавать современные тенденции предпринимательства, в том числе в Казахстане; - анализировать прогнозы трендов предпринимательства на будущие периоды времени	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики понимают географическо-региональную особенность развития предпринимательства в Казахстане (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут распознавать современные тенденции предпринимательства, в том числе в Казахстане; умеют анализировать прогнозы трендов предпринимательства на будущие периоды времени. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять принципы адаптации к требованиям рынка (PIVOT) при анализе жизнеспособности идеи (формируются <i>практические навыки</i> по теме). Ученики, полностью освоившие тему, выполняют задание из рубрики «Творческое задание»</p>	
Языковые цели	<p><i>Лексика и терминология:</i> Налоги – Салық – Taxes Налогообложение – Салық салу – Taxation Акцизы – Акциздер – Excises Смешанные налоги – Аралас салықтар – The mixed taxes Специальные налоги – Арнаулы салықтар – The specific taxes Патент – Патент – Patent</p>	
Привитие ценностей	Воспитание культуры общения у обучающихся. Непрерывное обучение в течение всей жизни, сотрудничество, уважение, обучение ответственности, патриотизму, сохранению здоровья, критическому мышлению, творчеству	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое:</i> - Предпринимательская деятельность. - Виды предпринимательской деятельности.	

Ход урока		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
Начало урока	<p>1-урок. 1.4.1 МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ <i>Цель: О значении маркетинга для стартап-проекта</i></p> <p>1. Для создания благоприятного климата в классе используется метод «Пять пальцев». Ученики поднимают руки вверх и последовательно сгибают пальцы обеих рук, произнося (<i>повторяют три раза</i>):</p>	
Приветствие		
	<ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Большой палец – Сегодня;</i> ○ <i>Указательный – на уроке;</i> ○ <i>Средний – желаю;</i> ○ <i>Безымянный – отличного;</i> ○ <i>Мизинец – настроения!</i> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания
Вспомним!	<p>Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации (3 мин). <i>Слово учителя:</i> – Здравствуйте, ребята! Наш сегодняшний урок посвящен изучению темы: «Налоги в предпринимательской деятельности».</p> <p><i>Давайте вспомним, что такое:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Предпринимательская деятельность.</i> - <i>Виды предпринимательской деятельности</i> <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников. Устно поощряет или делает замечания отдельным ученикам</p>	Учебник
Середина урока	<p>1) Учитель раздает учащимся карточки с вопросами и просит найти ответы на них из учебника (групповая работа).</p> <p>1-я группа: Что такое налог? 2-я группа: Из каких частей состоит налоговый кодекс? 3-я группа: В каких случаях производятся обязательные платежи? Ученики 10 минут готовятся. Затем по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради. Группы оценивают друг друга с помощью метода «Смайлик»</p>	Учебник,
Отвечаем на вопросы		
Обратная связь		Флипчарт, фломастеры

	<table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Цветные стикеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
Конец урока Думаем и обсуждаем	1. На что уделяется особое внимание в налоговой системе? 2. На основе изучения материала охарактеризуйте налоговую систему Республики Казахстан. 3. Как вы понимаете значение слов «налог» и «налогообложение»?										
Домашнее задание	Повторение пройденного	Учебник									
	2-урок. 2.4.2 ПРАКТИКУМ. НАЛОГИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель: различать особенности налоговых режимов</i>										
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения проводится тренинг: «Горячие ладошки». 2. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).	Рисунки, листы оценивания									
Середина урока Учимся играя	Проводится тренинг: «Виды налогов предпринимательской деятельности» <i>Цель: Обсуждение структуры маркетинговой стратегии компании.</i> <i>Описание:</i> Ученики делятся на четыре группы. Каждая группа отрабатывает содержание заданий в течение пяти минут. Затем каждая группа презентует результаты своей работы (по две минуты). 1-я группа: Какие виды налогов платят юридические лица, осуществляющие коммерческую деятельность? 2-я группа: Бизнесменам на какие режимы налогообложения дано право самостоятельного выбора? 3-я группа: Какие права у налогоплательщика? 4-я группа: Какие обязанности у налогоплательщика?										
Обратная связь	Подведение итога, с помощью смайлика <table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Учебник флипчарт, фломастеры
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял									
											
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>									
	<i>Результаты презентаций групп обсуждаются в следующих рубриках:</i>	Цветные стикеры									
Анализируем и сравниваем	1. Перечислите виды налогов, которые платятся вашими родителями. 2. Найдите в интернете информацию о налоговой системе любой другой страны и сравните	Учебник, тетради									

	1. Опишите систему распределения налогов. 2. Перечислите виды налогов на собственность. 3. Составьте таблицу по видам налогов для частных предпринимателей (парикмахер, стоматолог, ювелир, курьер). 4. Заполните таблицу.		
Выполняем в тетради		Есть налог к доходу да\нет	Есть налог к числу сотрудников да\нет
	ОУР		
	Упрощенная декларация		
	Патент		
	РФВ		
	ЕЗН		
	СХПТ		
Итоги урока Применяем знания	1. Какие виды налогов предстоит платить вам в вашей будущей предпринимательской деятельности? 2. Определите виды режимов, заполните таблицу в тетради		Учебник, тетради
	Условия для специального режима	Виды режимов	
	Число работников не более 30 человек		
	Не должен использовать трудработников		
	Число работников не более 50 человек		
	Наличие земельных участков		
	Не плательщики НДС 10% налогов для ИП		
Домашнее задание	Повторение пройденного		Диск
	3-урок 2.4.3 НАЛОГИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель урока: принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе.</i>		
Начало урока Приветствие учеников	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.		
Середина урока Учимся играя	Кейс: «Рустем Акишбеков – соучредитель Robo Technologies» <i>Цель: ознакомление с деятельностью молодого бизнесмена Рустема Акишбека.</i>		Учебник

	<p><i>Задание:</i> обсудите, какие виды налогов он должен будет заплатить за свою деятельность в Республике Казахстан?</p> <p><i>Фронтальный опрос:</i> Ученики 10 минут готовят свои ответы, записывают на бумаге и обсуждают между собой, отвечая на вопросы учителя.</p>																	
Итоги урока Делимся мыслями	<p>1. Какие виды налогов вы внесли бы в налоговое законодательство РК?</p> <p>2. Как вы думаете, насколько важно знать о налогах?</p>	Учебник																
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3" style="width: 150px; height: 150px;"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											










<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>	
---	---	--













<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>
--

<p>Раздел II. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (2)</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество присутствующих:</p>
<p>Тема урока</p> <p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>2.5.1 Структура расходов</p> <p>11.2.5.1 понимать структуру расходов;</p> <p>11.2.5.2 анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта</p>	

Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать структуру расходов; - анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики понимают структуру расходов (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять на практике (формируются <i>практические навыки</i> по теме)	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Расходы – Шығыс – Expenses Доходы – Кіріс – Income Операционные расходы – Операциялық шығыстар – Operating expenses Финансовые расходы – Қаржылық шығыстар – Financial expenses Инвестиционные расходы – Инвестициялық шығыстар – Investment expenditure	
Привитие ценностей	Обучаться на протяжении всей жизни, сотрудничество, уважение, ответственность, патриотизм, критическое мышление, творчество.	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. <i>Что такое:</i> -принципы партнерства; -матрица Эйзенхауера; -роль налогов в РК	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 1.5.1 КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ Цель: понимать структуру расходов	
Начало урока	. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков.	
Приветствие учеников	Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: <i>Что такое:</i> -принципы партнерства; -матрица Эйзенхауера; -роль налогов в РК	

Середина урока	1) Групповая работа. Каждая группа самостоятельно прорабатывает следующие вопросы: 1-группа: Что такое расходы предприятия? 2-группа: Какие виды расходов существуют?	
Отвечаем на вопросы Обратная связь	3-группа: Что такое инвестиционные расходы? 4-группа: Чем отличаются финансовые расходы от инвестиционных? Группы готовятся 10 минут, их лидеры по очереди озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем принимают участие в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради. Метод «Цветные стикеры» Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации: <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто полностью </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто частично </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 10px;"></div> Тема не раскрыта </div>	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Итоги урока. Думаем и обсуждаем	<i>Дискуссия.</i> 1. Почему у предпринимателя имеются расходы? 2. Почему анализ расходов очень важен для предпринимателя?	
Домашнее задание	<i>Повторить структуру доходов</i>	
	2- урок. 2.5.2 ПРАКТИКУМ . СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Цель: анализировать структуру расходов и доходов стартап-проекта</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Самолетики-пожелания» (записать на стикерах пожелания, сложить в виде самолетика и отправить их тому, кому желаешь). 2. Деление на группы, организовать с помощью «Самолетиков» (по цветам самолетиков). I группа – зеленые стикеры; II группа – желтые стикеры; III группа – красные стикеры. 3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	«Самолетики» листы оценивания
Середина урока Учимся играя	ТРЕНИНГ. <i>Цель: анализ структуры расходов и доходов стартап-проекта</i> <i>Описание: ученики делятся на 4 группы. Каждая группа</i>	

<p>Обратная связь</p>	<p>отрабатывает содержание одного из следующих заданий в течение 10 минут.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. На основе чего проводится анализ структуры затрат предприятия? 2. По каким направлениям может проводиться анализ? 3. Чем отличается анализ расходов от анализа затрат? <p>Затем они презентует результаты своей работы (по пять минут)</p> <p>Подведи итог, используя «Большой палец»!</p> <table border="1" data-bbox="539 640 1086 775"> <tr> <td data-bbox="539 640 711 680">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="716 640 888 680">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="893 640 1066 680">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="539 687 711 775"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="716 687 888 775"> <input type="text"/></td> <td data-bbox="893 687 1066 775"> <input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>						
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял												
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>												
<p>Выполняем в тетради</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дополните фразу «Чем меньше расходы, тем выше»? 2. Заполните таблицу <table border="1" data-bbox="421 913 1209 1234"> <thead> <tr> <th data-bbox="421 913 703 1099">Виды расходов</th> <th data-bbox="708 913 948 1099">Расходы в начале проекта (да\нет)</th> <th data-bbox="952 913 1209 1099">Расходы на всех этапах работы предприятия (да\нет)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="421 1106 703 1144">Инвестиционные</td> <td data-bbox="708 1106 948 1144"></td> <td data-bbox="952 1106 1209 1144"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1151 703 1189">Финансовые</td> <td data-bbox="708 1151 948 1189"></td> <td data-bbox="952 1151 1209 1189"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1196 703 1234">Операционные</td> <td data-bbox="708 1196 948 1234"></td> <td data-bbox="952 1196 1209 1234"></td> </tr> </tbody> </table>	Виды расходов	Расходы в начале проекта (да\нет)	Расходы на всех этапах работы предприятия (да\нет)	Инвестиционные			Финансовые			Операционные			<p>Учебник, тетради</p>
Виды расходов	Расходы в начале проекта (да\нет)	Расходы на всех этапах работы предприятия (да\нет)												
Инвестиционные														
Финансовые														
Операционные														
<p>Применяем знания</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите способ получения информации о динамике операционных расходов. 2. Как увеличить приток финансового инвестирования в государственные общеобразовательные школы (на ремонт, мебель, учебники)? 3. Определите виды расходов. Заполните таблицу в тетради <table border="1" data-bbox="421 1615 1209 2056"> <thead> <tr> <th data-bbox="421 1615 895 1653">Действие</th> <th data-bbox="900 1615 1209 1653">Какой вид расходов</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="421 1659 895 1727">Нафис оплатил комиссию банка</td> <td data-bbox="900 1659 1209 1727"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1733 895 1800">Ардак заплатил рабочим за работу</td> <td data-bbox="900 1733 1209 1800"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1807 895 1874">Дархан потратил деньги на лицензирование проекта</td> <td data-bbox="900 1807 1209 1874"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1881 895 1948">Амир тратит деньги на исследование и анализ</td> <td data-bbox="900 1881 1209 1948"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="421 1955 895 2056">Адильбек хотел бы предоставить авторское право</td> <td data-bbox="900 1955 1209 2056"></td> </tr> </tbody> </table>	Действие	Какой вид расходов	Нафис оплатил комиссию банка		Ардак заплатил рабочим за работу		Дархан потратил деньги на лицензирование проекта		Амир тратит деньги на исследование и анализ		Адильбек хотел бы предоставить авторское право		<p>Учебник, тетради</p>
Действие	Какой вид расходов													
Нафис оплатил комиссию банка														
Ардак заплатил рабочим за работу														
Дархан потратил деньги на лицензирование проекта														
Амир тратит деньги на исследование и анализ														
Адильбек хотел бы предоставить авторское право														

<p>Конец урока</p> <p>Делимся мыслями</p>	<p>1. Определите потребности вашей семьи на одну неделю с учетом всего, что необходимо каждому ее члену, исходя из конкретного дохода вашей семьи и с учетом налогов на имущество и др. налоги, которые платит ваша семья. 2. Как вы думаете, насколько важно уметь анализировать расходы?</p>								
<p>Домашнее задание</p>	<p>Подготовиться к усвоению следующей темы. P/S: На усмотрение преподавателя: Согласно требованиям «Перевернутого обучения» учащиеся самостоятельно читают теоретический материал следующей темы дома: в индивидуальной тетради тезисно дают краткие ответы на вопросы, данные в конце текста. Тем самым, ученики дома предварительно готовятся к самостоятельному усвоению новой темы на следующем уроке. При этом экономится время для выполнения практических заданий в классе</p>								
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="491 887 1182 1330"> <tr> <td data-bbox="491 887 596 1025"></td> <td data-bbox="596 887 871 1025">Все понял</td> <td data-bbox="871 887 1182 1330" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1025 596 1193"></td> <td data-bbox="596 1025 871 1193">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="491 1193 596 1330"></td> <td data-bbox="596 1193 871 1330">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								






















<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 347 1189 577"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 347 534 577">ФИО ученика</th> <th data-bbox="534 347 638 577">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="638 347 726 577">Думаем и обуждаем</th> <th data-bbox="726 347 798 577">Применяем знания</th> <th data-bbox="798 347 885 577">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="885 347 981 577">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="981 347 1077 577">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1077 347 1189 577">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел II. СТАРТАП-АКСЕЛЕРАТОР (2)		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	2.6.1 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинга бизнес-проектов (3 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.2.6.1 понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; 11.2.6.2 применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта; - применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют применять навыки. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание рубрики «Творческое задание»</p>		
Языковые цели	<p><i>Лексика и терминология:</i> Завершение проекта – Жобаны аяқтау – End of the project Ораторство – Шешендік өнер – The oratory Привлечение инвесторов – Инвесторларды тарту – Attracting investors Привлекательность проекта – Жоба тартымдылығы – Appeal of the project Активы процессов – Процесс активтері – Assets of processes</p>		
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучение приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям		
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: 1. Что включают в себя административно-управленческие расходы? 2. Назовите основные задачи бюджета?		
Ход уроков			

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	<p>1-урок. 2.6.1 ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЕКТА И АНАЛИЗ ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ – ПИТЧИНГ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ</p> <p><i>Цель: понимать инвестиционную привлекательность стартап-проекта</i></p>	
<p>Начало урока Приветствие учеников</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Горячие ладошки» (учащиеся держат свои ладони близко к ладоням друг друга и говорят добрые слова. Например, ты красивый(ая), умный(ая) и т.д.)</p> <p>Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
<p>Вспомните!</p>	<p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы, используя метод «Думай в паре – делись»: 1). Что включает в себя административно-управленческие расходы? 2). Назовите основные задачи бюджета?</p>	
<p>Середина урока Отвечаем на вопросы</p>	<p>2. Групповая работа. Класс делится на четыре группы, каждая группа выбирает себе экспертов из своего состава и название группы. Каждая группа готовит по одному вопросу: 1-группа: Какие процедуры входят в процесс завершения проекта или его фазы? 2-группа: Что включают в себя активы процессов организации, которые обновляются в результате процесса завершения проекта или фазы? Группы готовятся 10 минут, члены каждой группы взаимодействуют друг друга, озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем участвуют в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради</p>	<p>Учебник, тетради Флипчарт, фломастеры Цветные стикеры</p>
<p>Конец урока Думаем и обсуждаем</p>	<p>1. Чем выражается инвестиционная привлекательность предприятий? 2. Каким образом можно поднять инвестиционную привлекательность предприятия?</p>	
<p>Домашнее задание</p>	<p>Повторите пройденный материал</p>	
	<p>2- урок. 2.6.2 ПРАКТИКУМ. ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ И ПОКУПАТЕЛЬСКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ</p> <p><i>Цель: применять навыки ораторского мастерства (питчинга) для привлечения внимания предполагаемых инвесторов</i></p>	
<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>Для создания психологической атмосферы проводится тренинг «Пожелания». Надо построиться в ряд друг за другом, приклеить стикеры на спины друг друга и</p>	

	написать на них положительные качества человека. Затем повернуться всем в обратную сторону и прочитать их вслух друг за другом.													
Середина урока Учимся играя	<p>Тренинг «Питчинг бизнес-проектов»</p> <p>Деление класса с помощью стикеров на шесть групп.</p> <p>Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Они знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).</p> <p>Каждая группа отрабатывает свое задание и презентует перед классом.</p> <p><i>1-группа:</i> Что такое питчинг бизнес-проектов? Опишите его этапы.</p> <p><i>2-группа:</i> Как презентуют продукт со сцены?</p> <p><i>3-группа:</i> Как убедить инвестора?</p> <p><i>4-группа:</i> Питч-письмо: почему не стоит отправлять его самим?</p> <p><i>5-группа:</i> Какие самые частые проблемы, с которыми сталкиваются люди во время публичных выступлений?</p> <p><i>6-группа:</i> Что такое инвестиционная привлекательность?</p> <p>Метод «Цветные стикеры»</p> <p>Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p> <p>Итоги урока: Результаты презентаций группы закрепляют, выполняя следующие задания:</p>	Рисунки, листы оценивания												
Обратная связь		Учебник флипчарт, фломастеры												
Выполняем в тетради	<p>1. Составьте структуру – питчинг бизнес-проекта для вашей будущей деятельности.</p> <table border="1" data-bbox="399 1400 1197 1601"> <tr> <td>Основные ошибки в привлечении инвестиций</td> <td>Навыки в привлечении инвестиции</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> <p>2. Заполните таблицу.</p> <p>3. У вас есть проект «Частная школа по подготовке к олимпиадам», и вы должны представить его потенциальным инвесторам. Ваша задача – привлечь инвестора. Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="399 1859 1197 2049"> <tr> <td>Польза обществу</td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Недостатки</td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Доходы</td> <td> </td> </tr> <tr> <td>Чистая прибыль</td> <td> </td> </tr> </table>	Основные ошибки в привлечении инвестиций	Навыки в привлечении инвестиции			Польза обществу		Недостатки		Доходы		Чистая прибыль		Учебник, тетради
Основные ошибки в привлечении инвестиций	Навыки в привлечении инвестиции													
Польза обществу														
Недостатки														
Доходы														
Чистая прибыль														

Применяем знания	1. Оцените состояние инвестиционной привлекательности малого предприятия, которое действует недалеко от вашего места жительства для определения текущего состояния предприятия и перспектив его развития. 2. Оцените состояние инвестиционной привлекательности вашего будущего предприятия для разработки мер по существенному повышению его инвестиционной привлекательности. 3. Выделите виды действий для привлечения инвестиции. Заполните таблицу.		Учебник, тетради
	Этапы питчинга	Действия, которые должен выполнить предприниматель для привлечения инвестиции	
	Поиск инвестора (знакомство)		
	Установление контакта		
	Презентация продукта		
	Отправка письма		
Итоги урока Анализируем и сравниваем	1. Сравните инвестиционную привлекательность двух предприятий, которые находятся в вашем регионе. 2. Какие особенности предприятий вас интересуют как инвестиционно-привлекательные?		
3-урок 2.6.3 ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЕКТА И АНАЛИЗ ЕГО РЕЗУЛЬТАТОВ – ПИТЧИНГ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ. КЕЙС <i>Цель: принимать решения о реализации минимального продукта в собственном стартапе.</i>			
Начало урока Приветствие учеников	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.		
Середина урока Учимся играя Обратная связь	<p style="text-align: center;">Кейс: Олжас Жиенкулов, <i>Сооснователь Paladigm Capital</i></p> <p><i>Цель: понимать инвестиционную привлекательность стартап-проектов.</i></p> <p>Задание: обсудите, в чем инвестиционная привлекательность деятельности молодого бизнесмена Олжаса Жиенкулова?</p> <p><i>Фронтальный опрос:</i> Ученики 10 минут готовят свои ответы, записывают на бумаге и обсуждают между собой, отвечая на вопросы учителя. Подведи итог, используя погоду!</p>		Учебник, Рисунки, листы оценивания Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры

	<table border="1"> <tr> <td>Я понял эту тему полностью</td> <td>У меня остались неясности и вопросы</td> <td>Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> <td><input type="text"/></td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял				<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>								
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял																
																		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>																
Итоги урока Делимся мыслями	<p>1. В чем, по вашему мнению, заключается процесс изучения инвестиционного рынка? Приведите пример.</p> <p>2. Какие особенности предприятий, на ваш взгляд, будут более привлекательным для инвестирования в будущем?</p>																	
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки																	

<p>урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		






ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ III ЧЕТВЕРТЬ (20 часов)

<p>Раздел III. Самопродвижение предпринимателя</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество отсутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>3.1.1 Личные активы и пассивы</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.3.1.1 понимать сущность бюджета, активов и пассивов; 11.3.1.2 различать доходы и расходы</p>	













Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать сущность бюджета, активов и пассивов; - различать доходы и расходы
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики понимают сущность бюджета, активов и пассивов (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут различать доходы и расходы. Ученики <i>углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень)</i> ; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют практически применять знания. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание рубрики «Творческое задание»
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Бюджет – бюджет - <i>budget</i> Актив – актив - <i>assets</i> Пассив – пассив - <i>liabilities</i> Расход – шығыс - <i>consumption</i> Доход — кіріс – <i>income</i>
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики « <i>Вспомните!</i> »: Что такое: финансы, прибыль, денежный поток?

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 3.1.1. БИЗНЕС-РЕСУРСЫ И УПРАВЛЕНИЕ РЕСУРСАМИ <i>Цель урока:</i> понимать сущность бюджета, активов и пассивов	
Начало урока Приветствие	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества. 2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. <i>Слово учителя:</i> Ребята, давайте вспомним: <i>Что такое финансы, прибыль, денежный поток?</i> Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся	Учебник

<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое бюджет? 2. Каковы достоинства бюджетирования? 3. Каковы недостатки бюджетирования? 4. Что такое активы и пассивы? 5. Как определить расходы и доходы? <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Цветные стикеры</p>
<p>Конец урока</p> <p>Думаем и обсуждаем</p>	<p>Подводится итог: 1. Для чего нужен бюджет? 2. Назовите разницу между активом и пассивом. 3. Почему пассивы не приносят дохода?</p>	
<p>Домашнее задание</p>	<p>Составьте опорную блок-схему на тему: «Личные активы и пассивы»</p>	
	<p>2-урок</p> <p>3.1.2 ПРАКТИКУМ. ЛИЧНЫЕ АКТИВЫ И ПАССИВЫ</p> <p><i>Цель:</i> различать доходы и расходы</p>	
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<p>Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...».</p> <p>Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества</p>	
<p>Середина урока</p> <p>Групповая работа</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1. <i>Индивидуальная работа.</i> Ученика самостоятельно изучив фрагмент «Доходы и расходы» из текста в учебнике, в тетради заполняют таблицу «Для анализа доходов и расходов».</p> <p>2. <i>Групповая работа.</i> Каждая группа изучает содержание своей темы и презентует перед классом:</p> <p>1-группа: Доходы от вашего труда и расходы на жизнь.</p> <p>2-группа: доходы и расходы, связанные с активами.</p> <p>3-группа: к доходам и расходам относятся поддержка от государства или отдельных организаций.</p> <p><i>Подведение формы презентации: Дискуссия .</i></p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник, тетради</p> <p>Флипчарт</p> <p>Фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>




Применяем знания	4. Заполните таблицу, данную в учебнике.			
	Форма деятельности	Актив\Пассив	Расход\Доход	
	Сдать машину в аренду			
	Купить новый компьютер для игр			
	Сходить в ресторан			
	Взять кредит			
	Инвестировать деньги			
Анализируем и сравниваем	1. Найдите связь между активом и доходом, пассивом и расходом. 2. Укажите преимущества бюджетирования. 3. Сформулируйте основную мысль темы своими словами.			Учебник
Выполняем в тетради	Заполните таблицу			Учебник, тетрадь
	Индустрия, в которой вы приобретаете:	Активы	Пассивы	
	Информационные технологии			
	Фармацевтика			
	Образование			
	Торговля			
	Например: <i>Сельское хозяйство</i>	<i>Купить муку для пицци</i>	<i>Сдать в аренду землю или выращивать культуры для продажи</i>	
Конец урока	1. Что бы вы приобрели? 2. Для чего это нужно вам в будущем? 3. Приведите три действия, которые вы будете делать после изучения данной темы. 4. Куда теперь вы будете тратить деньги?			
Делимся мыслями				
Домашнее задание	<i>Управление личными финансами (дополнительный материал № 13).</i>			Диск

<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="510 291 1204 750"> <tr> <td data-bbox="510 291 619 436"></td> <td data-bbox="619 291 893 436">Все понял</td> <td data-bbox="893 291 1204 750" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 436 619 604"></td> <td data-bbox="619 436 893 604">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 604 619 750"></td> <td data-bbox="619 604 893 750">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 1366 1252 1624"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 1366 550 1624">ФИО ученика</th> <th data-bbox="550 1366 646 1624">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="646 1366 774 1624">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 1366 853 1624">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 1366 933 1624">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="933 1366 1037 1624">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1037 1366 1157 1624">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1157 1366 1252 1624">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 1579 550 1624"></td> <td data-bbox="550 1579 646 1624"></td> <td data-bbox="646 1579 774 1624"></td> <td data-bbox="774 1579 853 1624"></td> <td data-bbox="853 1579 933 1624"></td> <td data-bbox="933 1579 1037 1624"></td> <td data-bbox="1037 1579 1157 1624"></td> <td data-bbox="1157 1579 1252 1624"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	













<p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

<p>Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество присутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>3.2.1 Сбережения, кредиты и депозиты (3 часа)</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.3.2.1 различать двухуровневую банковскую систему РК; 11.3.2.2 понимать сущность депозитов и кредитования; 11.3.2.3 понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; 11.3.2.4 применять навыки расчета депозитной и кредитной</p>	
<p>Цель урока</p>	<p>Способствовать формированию знаний и умений: - различать двухуровневую банковскую систему РК; - понимать сущность депозитов и кредитования; - понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку; - применять навыки расчета депозитной и кредитной</p>	

Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<i>1-й уровень усвоения. Все ученики могут различать двухуровневую банковскую систему РК;</i> <i>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность депозитов и кредитования. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень);</i> <i>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют навыки расчета депозитной и кредитной. Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (продуктивный уровень). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание из рубрики «Творческое задание»</i>	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Депозит – депозит - <i>deposits</i> Проценты – үстемақы – <i>percent, rate</i> Инфляция – инфляция - <i>inflation</i> Расчет – есептеу – <i>calculation</i>	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они учатся выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопрос из рубрики «Вспомните!»: 1. Что такое активы и пассивы, доходы и расходы?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 3.2.1 ПАРТНЕРСТВО В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель: различать двухуровневую банковскую систему РК;</i> <i>понимать сущность депозитов и кредитования</i>	
Начало урока Приветствие учеников.	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	1. Что такое активы и пассивы, доходы и расходы?	
Середина урока Отвечаем на вопросы	<i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы: 1-группа: <i>Какие банковские системы существуют в РК??</i> 2-группа: В чем сущность депозитов? 3-группа: В чем сущность кредитования? Составьте список форм кредита	

Обратная связь	<p>4-группа: Виды и формы кредитования?</p> <p>5-группа: Объясните способы оплаты кредита.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник, флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Конец урока Думаем и обсуждаем:	<p>Подведение итогов: 1. Почему банк является важной частью экономики?</p> <p>2. Почему хранение денег в банке выгоднее, и почему нет?</p> <p>3. Зачем нужно учитывать инфляцию?</p> <p>4. В чем отличия между ставками (процент) банка и инфляцией?</p> <p>5. Сравните коммерческие банки и Национальный банк государства</p>	
Домашнее задание	<p>Повторить пройденный материал</p>	
	<p>2-урок. 3.2.2 СБЕРЕЖЕНИЯ, КРЕДИТЫ И ДЕПОЗИТЫ</p> <p><i>Цель: понимать инфляцию как фактор влияния на кредитную и депозитную ставку;</i></p> <p><i>применять навыки расчета депозитной и кредитной ставки</i></p>	
Начало урока Приветствие	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Комплимент». Ученики поворачиваются друг к другу по парам и делают комплименты.</p> <p>2. Деление на группы, организовать с помощью «Мозаики» (разрезанные рисунки). Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
Середина урока Групповая работа Обратная связь	<p>Группы в течение 10 минут отрабатывают свой материал по учебнику:</p> <p>1-группа: Что такое инфляция и кредит?</p> <p>2-группа: Что такое инфляция и депозит?</p> <p>3-группа: Какие навыки расчета депозитной и кредитной ставки?</p> <p>4-группа: Как рассчитывать проценты по аннуитетной схеме?</p> <p>5-группа: Как рассчитывать проценты по дифференцированной схеме?</p> <p>Группы презентуют свои ответы. Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p>	<p>Учебник, флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>



	 Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта																	
Анализируем и сравниваем	<p>1. Выделите основную тему урока «Кредиты и Депозиты».</p> <p>2. Укажите недостатки кредита и пользу сбережений.</p>																	
Применяем знания	<p>Рассчитайте по указанным в параграфе формулам:</p> <p>1) Сумму полученную клиентом в конце срока вложения денежных средств. Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="391 683 1273 851"> <thead> <tr> <th>Сумма, полученная от вклада</th> <th>Сумма вклада</th> <th>Процентная ставка</th> <th>Количество дней</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>...</td> <td>100 000</td> <td>5%</td> <td>12месяцев</td> </tr> </tbody> </table> <p>2 Общую сумму к выплате при аннуитетной платежной форме. Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="391 1041 1289 1153"> <thead> <tr> <th>Общая сумма к выплате</th> <th>Сумма кредита</th> <th>Процентная ставка</th> <th>Количество мес. ...</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>...</td> <td>50 000</td> <td>15%</td> <td>24</td> </tr> </tbody> </table>	Сумма, полученная от вклада	Сумма вклада	Процентная ставка	Количество дней	...	100 000	5%	12месяцев	Общая сумма к выплате	Сумма кредита	Процентная ставка	Количество мес.	50 000	15%	24	Учебник, тетради
Сумма, полученная от вклада	Сумма вклада	Процентная ставка	Количество дней															
...	100 000	5%	12месяцев															
Общая сумма к выплате	Сумма кредита	Процентная ставка	Количество мес. ...															
...	50 000	15%	24															
Выполняем в тетради	<p>Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="391 1232 1289 1534"> <thead> <tr> <th>Формы активности</th> <th>Доходы/расходы для клиента</th> <th>Увеличения расходов клиента в случае инфляции -\+</th> <th>Равные ставки во всех банках -\+</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Кредит</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Депозит</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Формы активности	Доходы/расходы для клиента	Увеличения расходов клиента в случае инфляции -\+	Равные ставки во всех банках -\+	Кредит				Депозит				Учебник, тетради				
Формы активности	Доходы/расходы для клиента	Увеличения расходов клиента в случае инфляции -\+	Равные ставки во всех банках -\+															
Кредит																		
Депозит																		
Конец урока Делимся мыслями	<p>1. Как вы думаете, насколько важно обладать навыками расчета банковских счетов? 2. Как вы думаете, что нужно учитывать, когда вкладываешь деньги или берешь их в кредит? 3. Приведите три примера коммерческих банков РК.</p>																	
Домашнее задание	Повторение пройденного																	




<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="510 291 1204 750"> <tr> <td data-bbox="510 291 614 436"></td> <td data-bbox="614 291 893 436">Все понял</td> <td data-bbox="893 291 1204 750" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 436 614 604"></td> <td data-bbox="614 436 893 604">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 604 614 750"></td> <td data-bbox="614 604 893 750">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 1366 1252 1635"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 1366 550 1590">ФИО ученика</th> <th data-bbox="550 1366 662 1590">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 1366 774 1590">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 1366 853 1590">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 1366 933 1590">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="933 1366 1045 1590">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1045 1366 1157 1590">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1157 1366 1252 1590">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 1590 550 1635"></td> <td data-bbox="550 1590 662 1635"></td> <td data-bbox="662 1590 774 1635"></td> <td data-bbox="774 1590 853 1635"></td> <td data-bbox="853 1590 933 1635"></td> <td data-bbox="933 1590 1045 1635"></td> <td data-bbox="1045 1590 1157 1635"></td> <td data-bbox="1157 1590 1252 1635"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	


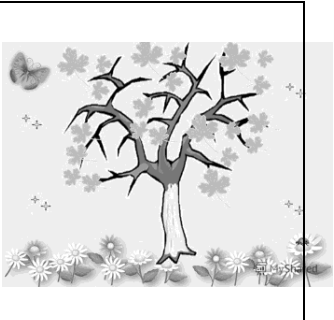



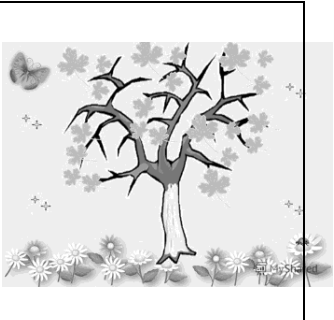



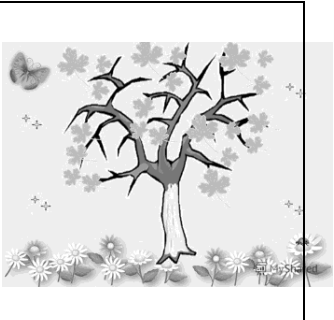


<p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

<p>Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество присутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>3.3.1 МИРОВЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ЕДИНИЦЫ, ЭЛЕКТРОННЫЕ ДЕНЬГИ (2 часа)</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.3.3.1 описывать систему мировых денежных единиц; 11.3.3.2 различать наличный и безналичный расчет</p>	
<p>Цель урока</p>	<p>Способствовать формированию знаний и умений: - описывать систему мировых денежных единиц; - различать наличный и безналичный расчет</p>	
<p>Критерии оценивания (ожидаемые)</p>	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики <i>Все ученики умеют</i> описывать систему мировых денежных единиц (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся <i>могут</i> различать</p>	

<i>дифференцированные результаты)</i>	наличный и безналичный расчет. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют практически применять знания. Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (продуктивный уровень). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание рубрики «Творческое задание»	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Валюта – валюта - <i>currency</i> Карта – карта - <i>card</i> Конвертируемость – айырбасталуы - <i>convertibility</i> Наличные – қолма-қол - <i>cash</i> Безналичные – қолма-қол ақшасыз – <i>cashless</i>	
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучени приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. Что такое бюджет, банковская система, депозиты?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок і. КЛЮЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В БИЗНЕСЕ <i>Цель:</i> описывать систему мировых денежных единиц;	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести тренинг «Дождик»: Потирая ладони, топают ногами, повторяя эти движения, изображают шум дождя, дождь прекращается. Ученики приступают к уроку с приподнятым настроением. 2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: <i>Что такое бюджет, банковская система, депозиты?</i> В ходе беседы учитель определяет название темы урока вместе с учениками. Ученики предсказывают цель и задачи урока	



<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Учитель объявляет тему. Дает задание по шести группам. Они готовят по одному из вопросов и презентуют по очереди:</p> <p>1-группа: Основой мировой валютной системы являются</p> <p>2-группа: Что является основными функциями Международной валютной системы?</p> <p>3-группа: Какие группы валют можно выделить в зависимости от степени конвертируемости?</p> <p>4-группа: Что называется валютным курсом? Объясните примеры ISO-кодов для некоторых валют представленных в таблице 9 в учебнике</p> <p>Все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник, тетради, флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>									
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Заполняют таблицу из учебника. Используется информация об операционной, финансовой, инвестиционной деятельности.</p> <table border="1" data-bbox="400 1285 1268 1473"> <thead> <tr> <th data-bbox="400 1285 687 1361">Операционная деятельность</th> <th data-bbox="687 1285 979 1361">Финансовая деятельность</th> <th data-bbox="979 1285 1268 1361">Инвестиционная деятельность</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="400 1361 687 1420"></td> <td data-bbox="687 1361 979 1420"></td> <td data-bbox="979 1361 1268 1420"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="400 1420 687 1473"></td> <td data-bbox="687 1420 979 1473"></td> <td data-bbox="979 1420 1268 1473"></td> </tr> </tbody> </table>	Операционная деятельность	Финансовая деятельность	Инвестиционная деятельность							<p>Учебник, тетради</p>
Операционная деятельность	Финансовая деятельность	Инвестиционная деятельность									
<p>Конец урока</p> <p>Думаем и обсуждаем</p>	<p>1. Почему были созданы безналичные денежные расчеты? 2. Почему валюты конвертируются? 3. В чем самое важное отличие между свободно конвертируемыми и частично конвертируемыми валютами?</p>										
<p>Домашнее задание</p>	<p>Повторите материалы сегодняшней темы</p>										
	<p>2-урок. 2.3.2 Практикум. Ключевая деятельность в бизнесе</p> <p><i>Цель: различать наличный и безналичный расчет.</i></p>										





<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести тренинг: Четыре группы по очереди произносят по одному из следующих слов: -Желаю! -Во всех ситуациях! -Высоких! -Достижений! 2. Повторение пройденного материала на прошлом уроке</p>						
<p>Середина урока</p> <p>Тренинг «Наличный и безналичный расчет»</p> <p>Обратная связь</p>	<p>В процессе тренинга «Наличный и безналичный расчет» на основе содержания текста из учебника, ученики смогут самостоятельно усвоить учебный материал.</p> <p>Класс делится на 4 команды, каждая из которых отрабатывает свои вопросы и презентует перед классом.</p> <p>1- команда: Что такое наличный расчет, какие его виды существуют?</p> <p>2-команда: Что такое безналичный расчет, какие его виды существуют?</p> <p>3-команда: Что такое банковская пластиковая карта? Назовите крупнейшие международные платежные системы.</p> <p>По сигналу учителя все команды одновременно начинают обсуждать задания, ответы находят из учебника, записывают на своих листах. Время на выполнение заданий – 10 минут + на презентацию – 2-3 минуты для каждой команды.</p> <p>Выигрывает та команда, которая смогла презентовать работу в сжатой форме на доступном языке. Группы задают друг другу вопросы, оценивают по методу Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>			<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>			
<p>Итоги тренинга</p>	<p>После презентации всеми командами своих блоков, обсуждаются ответы на вопросы из следующих рубрик:</p>						
<p>Применяем знания</p>	<p>Заполняют таблицу</p> <table border="1" data-bbox="400 1912 1235 2063"> <tr> <td data-bbox="400 1912 687 1989">ISO –код валюты</td> <td data-bbox="687 1912 979 1989">Этап конвертируемости</td> <td data-bbox="979 1912 1235 1989">Страны, которых широко используются</td> <td data-bbox="1235 1912 1273 1989">в</td> </tr> </table>	ISO –код валюты	Этап конвертируемости	Страны, которых широко используются	в		<p>Учебник, тетради</p>
ISO –код валюты	Этап конвертируемости	Страны, которых широко используются	в				

			валюты								
	USD										
	EUR										
	KZT										
	RUB										
	TRY										
Анализируем и сравниваем	Сравните все виды валют по уровню конвертируемости.										
Выполняем в тетради	Заполняют таблицу										
	Вид оплаты	Безналичные расчеты	Наличные расчеты								
	Через Интернет										
	Через карты Visa										
	Международные переводы										
	Оплата на руки										
Конец урока Делимся мыслями	1. Как вы думаете, насколько важно уметь пользоваться банковскими картами? 2. Приведите три примера банковских карт. 3. Какими видами расчетов вы пользуетесь?			Учебник							
Домашнее задание	Ознакомьтесь с материалами о РулаРайм из рубрики «Успешные молодые предприниматели Казахстана»			Учебник							
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>				Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний
	Все понял										
	Мне еще нужна помощь										
	Мне нужно подготовиться										
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?										

<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 392 1236 649"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 392 582 649">ФИО ученика</th> <th data-bbox="582 392 662 649">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 392 758 649">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="758 392 837 649">Применяем знания</th> <th data-bbox="837 392 949 649">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="949 392 1045 649">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1045 392 1157 649">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1157 392 1236 649">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	3.4.1 ФОНДОВЫЕ РЫНКИ (2 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.3.4.1 знать механизм работы фондового рынка; 11.3.4.2 знать влияние экономических циклов на фондовый рынок; 11.3.4.3 определять разницу между видами ценных бумаг		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - описывать систему мировых денежных единиц; - различать наличный и безналичный расчет		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцирова нные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики могут описывать систему мировых денежных единиц (<i>репродуктивный уровень</i>).</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся различают наличный и безналичный расчет. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>).</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют применять методологию. (формируются <i>практические навыки по теме</i>). Ученики, полностью освоившие тему, выполняют задание из рубрики «Творческое задание»</p>		
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Акция – акция – <i>stock</i> Облигация – облигация – <i>bond</i> Фонд – кор – <i>fund</i> Цикл – цикл – <i>cycle</i> Биржа – биржа – <i>market</i>		
Привитие ценностей	Воспитание культуры общения у обучающихся. Непрерывное обучение в течение всей жизни, сотрудничество, уважение, обучение ответственности, патриотизму, сохранению здоровья, критическому мышлению, творчеству		
Предваритель- ные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое мировые денежные единицы, наличные и безналичные расчеты?</i>		
Ход урока			
Запланированны е этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы




<p>Начало урока</p> <p>Приветствие учащихся</p>	<p>1-урок. 3.4.1 МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ <i>Цель: знать механизм работы фондового рынка; знать влияние экономических циклов на фондовый рынок</i></p> <p>1. Для создания благоприятного климата в классе используется метод «Пять пальцев». Ученики поднимают руки вверх и последовательно сгибают пальцы обеих рук, произнося (<i>повторяют три раза</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Большой палец – Сегодня;</i> ○ <i>Указательный – на уроке;</i> ○ <i>Средний – желаю;</i> ○ <i>Безымянный – отлично;</i> ○ <i>Мизинец – настроения!</i> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
<p>Вспомним!</p>	<p>Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации (3 мин). <i>Слово учителя:</i> – Здравствуйте, ребята! Наш сегодняшний урок посвящен изучению темы: «МАРКЕТИНГ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ». <i>Давайте вспомним, Что такое мировые денежные единицы, наличные и безналичные расчеты?</i> Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников. Устно поощряет или делает замечания отдельным ученикам .</p>	<p>Учебник</p>
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Учитель раздает учащимся карточки с вопросами и просит найти ответы на них из учебника (групповая работа).</p> <p>1-группа: Что такое фондовый рынок? 2-группа: Как классифицируется фондовый рынок? 3-группа: Каково влияние экономических циклов на фондовый рынок? Экономические циклы? 4-группа: Расскажите о фазе подъема, которая наступает после достижения низшей точки экономического цикла?</p> <p>Ученики 10 минут готовятся. Затем по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы. Группы оценивают друг друга с помощью метода «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <ul style="list-style-type: none">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично 	<p>Учебник, тетради</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>



	 Тема не раскрыта	
Конец урока Думаем и обсуждаем	1. Почему фондовая биржа является важной составляющей экономики? 2. В чем отличие кредита от облигации?	
Домашнее задание	Повторите пройденный материал	
	2-урок. 3.4.2 ПРАКТИКУМ. НАЛОГИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ <i>Цель: определять разницу между видами ценных бумаг</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения проводится тренинг: «Горячие ладошки». 2. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).	Рисунки, листы оценивания
Середина урока Учимся играя	Проводится тренинг: «Разница между видами ценных бумаг» <i>Цель: Обсуждение различий между ценными бумагами</i> <i>Описание:</i> Ученики делятся на четыре группы. Каждая группа отрабатывает содержание заданий в течение пяти минут. Затем каждая группа презентует результаты своей работы (по две минуты). 1-я группа: Что относится к ценным бумагам? Какие виды ценных бумаг существуют? 2-я группа: Что такой Международный фондовый рынок? 3-я группа: Какие существуют Международные фондовые рынки\биржи? 4-я группа: Какие фондовые рынки существуют в Казахстане? Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод « Цветные стикеры ». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:	
Обратная связь	 Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта <i>Результаты презентаций групп обсуждаются и закрепляются в следующих рубриках:</i>	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Анализируем и сравниваем	1. Выделите главную идею темы «Фондовые биржи». 2. Найдите общее между всеми ценными бумагами. 3. Укажите преимущества и недостатки участия в фондовой бирже.	Учебник, тетради





Выполняем в тетради	Заполните таблицу.					Учебник, тетради
	Рынки	Дно	Подъем	Пик	Спад	
	Акции					
	Облигации					
Применяем знания	Заполните таблицу.					
		Первичный рынок	Вторичный рынок			
	Эмитенты					
	Инвесторы					
	Другие игроки					
Итоги урока Делимся мыслями	1. Как вы думаете, насколько важно знать о фондовых рынках? 2. Приведите три примера фондовых рынков. 3. Каким участником фондовых бирж вы видите себя?					Учебник, Тетради
Домашнее задание	Десять интересных фактов о торговле на бирже и акциях (дополнительный материал № 14).					Диск
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».					Дерево знаний
		Все понял				
		Мне еще нужна помощь				
		Мне нужно подготовиться				
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?					

<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 392 1260 649"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 392 550 604">ФИО ученика</th> <th data-bbox="550 392 662 604">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 392 774 604">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 392 853 604">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 392 933 604">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="933 392 1045 604">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1045 392 1141 604">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1141 392 1260 604">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 604 550 649"></td> <td data-bbox="550 604 662 649"></td> <td data-bbox="662 604 774 649"></td> <td data-bbox="774 604 853 649"></td> <td data-bbox="853 604 933 649"></td> <td data-bbox="933 604 1045 649"></td> <td data-bbox="1045 604 1141 649"></td> <td data-bbox="1141 604 1260 649"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	3.5.1 УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ БЮДЖЕТОМ		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.3.5.1 понимать основы управления личным бюджетом; 11.3.5.2 применять инструменты управления личного бюджета		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать основы управления личным бюджетом; - применять инструменты управления личного бюджета		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцирова нные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики понимают основы управления личным бюджетом (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут анализировать основы управления личным бюджетом Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>) ; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять инструменты управления личного бюджета на практике (формируются <i>практические навыки по теме</i>)		
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Планирование – жоспарлау - <i>plannig</i> Учет – есеп - <i>accounting</i> Инструмент - құрал – <i>tool</i> Оптимизация – оңтайландыру - <i>optimization</i> Экономия – үнемдеу - <i>economy</i>		
Привитие ценностей	Обучаться на протяжении всей жизни, сотрудничество, уважение, ответственность, патриотизм, критическое мышление, творчество.		
Предварительн ые знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое: система мировых валют; международный фондовый рынок?</i>		
Ход уроков			
Запланированны е этапы урока	Запланированная деятельность на уроке		Ресурсы
	1-урок 1.5.1 КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ Цель: понимать структуру расходов		

<p>Начало урока</p> <p>Приветствие учеников</p>	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
<p>Вспомните!</p>	<p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: <i>Что такое: система мировых валют; международный фондовый рынок?</i></p>	
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Групповая работа. Каждая группа самостоятельно прорабатывает следующие вопросы:</p> <p>1-группа: Что такое бюджет. Что является основными компонентами ведения личного бюджета ?</p> <p>2-группа: Как вести учет доходов и расходов?</p> <p>3-группа: Что подразумевает оптимизация расходов?</p> <p>4-группа: Как распределять средства по целям и временным промежуткам.?</p> <p>5-группа: Что такое финансовое планирование?</p> <p>6-группа: Каковы принципы управления бюджетом?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, их лидеры по очереди озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем принимают участие в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Итоги урока.</p>	<p><i>Дискуссия.</i></p>	

Думаем и обсуждаем.	1. Почему управление бюджетом является важным составляющим, как в предпринимательстве, так и в жизни? 2. Почему оптимизация расходов является одним из важных компонентов ведения бюджета? 3. Насколько важно знать о программах для управления бюджетом?	
Домашнее задание	<i>Повторить пройденный материал</i>	
	2- урок. 3.5.2 ПРАКТИКУМ. УПРАВЛЕНИЕ ЛИЧНЫМ БЮДЖЕТОМ <i>Цель: применять инструменты управления личного бюджета</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Самолетики-пожелания» (записать на стикерах пожелания, сложить в виде самолетика и отправить их тому, кому желаешь). 2. Деление на группы, организовать с помощью «Самолетиков» (по цветам самолетиков). I группа – зеленые стикеры; II группа – желтые стикеры; III группа – красные стикеры. 3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).	«Самолетики» листы оценивания
Середина урока Учимся играя	ТРЕНИНГ «Инструменты управления личным бюджетом» <i>Цель:</i> анализ структуры расходов и доходов стартап-проекта <i>Описание:</i> ученики делятся на 3 группы. Каждая группа отрабатывает содержание одного из следующих заданий в течение 10 минут. 1. Что является самым простым и самым распространенным инструментом управления бюджетом? 2. Расскажите о программе Personal Finances? 3. Что является альтернативой таблицы Excel? Затем они презентуют результаты своей работы (по пять минут) Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры» . Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:	Учебник флипчарт, фломастеры
Обратная связь	 Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично	Цветные стикеры

	 Тема не раскрыта																					
Выполняем в тетради	Напишите достоинства программ для управления бюджетом. Заполните таблицу	Учебник, тетради																				
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Программы</th> <th style="width: 25%;">Достоинства 1</th> <th style="width: 25%;">Достоинства 2</th> <th style="width: 25%;">Достоинства 3</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Excel</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Google docs</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Azlex</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Finance</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Программы	Достоинства 1	Достоинства 2	Достоинства 3	Excel				Google docs				Azlex				Finance			
	Программы		Достоинства 1	Достоинства 2	Достоинства 3																	
	Excel																					
	Google docs																					
	Azlex																					
Finance																						
Анализируем и сравниваем	1. Сравните экономию и оптимизацию. 2. Выделите главную идею темы управления бюджетом. 3. Укажите преимущества бюджетирования.																					
Применяем знания	Учет расходов и доходов. Сделайте собственный учет расходов и доходов. Заполните таблицу в тетради	Учебник, тетради																				
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">Расходы</th> <th style="width: 50%;">Доходы</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </tbody> </table>		Расходы	Доходы																		
	Расходы		Доходы																			
Конец урока	1. Как бы вы планировали свой бюджет? 2. Какие действия вы готовы совершить в ходе управления бюджетом для его оптимизации? Работа																					
Делимся мыслями																						
Домашнее задание	Планирование семейного бюджета: советы и правила (дополнительный материал №15)	Диск																				
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».	Дерево знаний																				
	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tbody> <tr> <td style="width: 20%; text-align: center;"></td> <td style="width: 50%;">Все понял</td> <td rowspan="3" style="width: 30%; text-align: center;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </tbody> </table>			Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться													
	Все понял																					
	Мне еще нужна помощь																					
	Мне нужно подготовиться																					




<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="446 862 1181 1120"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	

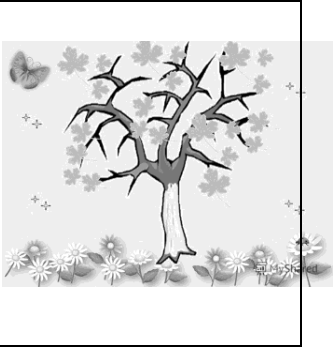

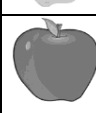
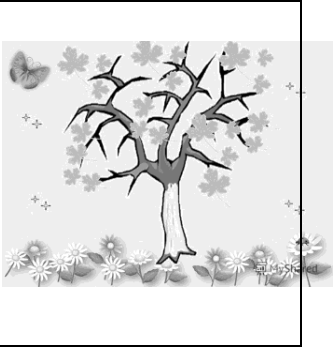

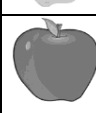
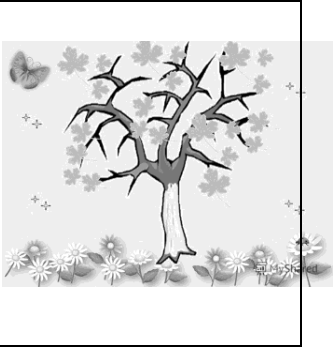

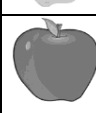
Общая оценка	<p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>	
--------------	--	--

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество отсутствующих:
Тема урока	3.6.1 Самопродвижение (2 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	<p>11.3.6.1 понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга;</p> <p>11.3.6.2 определять разницу между компетентностью и квалификацией</p>	
Цель урока	<p>Способствовать формированию знаний и умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга; - определять разницу между компетентностью и квалификацией 	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-уровень усвоения. Все ученики понимают сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут определять разницу между компетентностью и квалификацией Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют навыки самопродвижения (<i>формируются практические навыки по теме</i>)</p>	
Языковые цели	<p><i>Лексика и терминология:</i></p> <p>Самопродвижение – Өзін-өзі алға жылжыту – Self-promotion Самомаркетинг – өзін-өзі сату – Self-marketing Самопрезентация – өзін-өзі таныстыру – Self-presentation Личный брендинг – жеке брендинг – Personal branding Компетентность – кұзiреттiлiк – Competence</p> <p>Квалификация – бiлiктiлiк – Qualification</p>	

Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучение приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям	
Предварительные знания	<ul style="list-style-type: none"> – Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «<i>Вспомните!</i>»: – Основные составляющие бренда. – Описательная и творческая плоскость бренда. – Навыки для описания платформы бренда. – Что такое сторителлинг? – Маркетинг в действии. 	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 3.6.1 САМОПРОДВИЖЕНИЕ <i>Цель: понимать сущность и состав понятия самопродвижения и личного брендинга</i>	
Начало урока Приветствие учеников	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Горячие ладошки» (учащиеся держат свои ладони близко к ладоням друг друга и говорят добрые слова. Например, ты красивый(ая), умный(ая) и т.д.)</p> <p>Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	<p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы, используя метод «Думай в паре – делись»:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Основные составляющие бренда. – Описательная и творческая плоскость бренда. – Навыки для описания платформы бренда. – Что такое сторителлинг? <p>Маркетинг в действии.</p>	
Середина урока Отвечаем на вопросы	<p>1. <i>Групповая работа.</i></p> <p>Класс делится на четыре группы, каждая группа выбирает себе экспертов из своего состава и название группы.</p> <p>Каждая группа готовит по одному вопросу:</p> <p>1-группа: Что такое самопродвижение?</p> <p>2-группа: Каковы общие правила самопродвижения?</p> <p>3-группа: Какие существуют техники самопродвижения?</p> <p>4-группа: Что такое самомаркетинг?</p>	Учебник, тетради

	<p>5-группа: Что такое личный бренд?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, члены каждой группы взаимодополняя друг друга, озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем участвуют в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Учимся играя	<p>Делим учеников на малые группы по 5-6 человек. Одна из групп будет представлять комиссию, которая будет оценивать самопрезентации. Участники этой группы должны разработать критерии и баллы для оценивания. Например, общая оценка составляет ___ баллов: Качество выступления – ___ баллов. Качество презентации – ___ баллов. Самопрезентация – ___ баллов: – формулирование целей, запросов, условий – ___ баллов; – расчеты, графики, диаграммы – ___ баллов; – добавьте свои критерии для оценивания – ___ баллов.</p> <p>Обсудите в группах свои возможности, определите экспертную зону каждого»: 1) Какие знания вы хотите получить? 2) Какие навыки и умения вы хотели бы приобрести? 3) Какими личностными качествами вы обладаете для достижения поставленных целей? и т.д.</p>	
Конец урока Думаем и обсуждаем	<p>Почему самомаркетинг – это то же, что и маркетинг? Проведите сравнение переноса терминов маркетинга на самомаркетинг.</p>	
Домашнее задание	<p>Выполните практическое задание (дополнительный материал № 16).</p> <p>Ознакомьтесь с историей бизнеса Алексей Луценко из рубрики «Успешные молодые предприниматели Казахстана» в учебнике.</p>	

	2- урок. 3.6.2 САМОПРОДВИЖЕНИЕ	
	<i>Цель: определять разницу между компетентностью и квалификацией</i>	
Начало урока Приветствие	Для создания психологической атмосферы проводится тренинг «Пожелания». Надо построиться в ряд друг за другом, приклеить стикеры на спины друг друга и написать на них положительные качества человека. Затем повернуться всем в обратную сторону и прочитать их вслух друг за другом.	
Середина урока Учимся Играя Обратная связь	<p>Тренинг «Разница между компетентностью и квалификацией»</p> <p>Деление класса с помощью стикеров на три группы.</p> <p>Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Они знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).</p> <p>Каждая группа отрабатывает свое задание и презентует перед классом.</p> <p><i>1-группа:</i> Что такое компетентность? Опишите его сферы.</p> <p><i>2-группа.</i> Что такое квалификация? Чем она отличается от специальности?</p> <p><i>3-группа:</i> Составьте план самомаркетинга.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="margin-left: 40px;">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p> <p>Результаты презентаций групп закрепляют, выполняя следующие задания:</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p> <p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Применяем знания	Подготовить самопрезентацию на 3 – 5 минут. При этом необходимо ответить на 2 главных вопроса: 1. Что сказать? (Чтобы меня поняли). 2. Как сказать? (Чтобы это	

	запомнилось и понравилось). Представьте самопрезентацию другим ученикам в классе.																	
Итоги урока Делимся мыслями	О чем вы думаете, когда на презентации скучно? 1. Обсудите в малых группах и составьте список ваших вопросов/мыслей/ действий/типов поведения, когда вы попали на скучную презентацию. 2. Презентуйте результаты.																	
Домашнее задание	Повторение пройденного	Учебник, диск																
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.																	




<p>урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		




<p>Раздел III. Самопродвижение предпринимателя</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество присутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>3.7.1 РЕЗЮМЕ И ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЗЮМЕ (2 часа)</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.3.7.1 применять навыки составления собственного резюме; 11.3.7.2 применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях</p>	













Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - составления собственного резюме; - применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики Все ученики знают как составлять собственное резюме (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся владеют навыками составления собственного резюме Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебно-игровых ситуациях. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Резюме – түйіндеме – Summary Позитивная информация – оң ақпарат – Positive information Достижения – жетістіктер – Progress Профессиональный уровень – кәсіби деңгей – Professional level Личные качества – жеке қасиеттері – Personal quality
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики « <i>Вспомните!</i> »: – Что такое самопродвижение? – Что такое самомаркетинг? – Что такое самопрезентация? – Что такое компетентность? – Что такое квалификация?

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 3.7.1. РЕЗЮМЕ И ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЗЮМЕ <i>Цель урока:</i> применять навыки составления собственного резюме	
Начало урока Приветствие	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Пожелания другу». Ученики в парах поворачиваются друг к другу и желают удачи ученику, стоящему напротив него. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания




Вспомните!	<ul style="list-style-type: none"> – Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. Слово учителя: Ребята, давайте вспомним, что такое: – Что такое самопродвижение? – Что такое самомаркетинг? – Что такое самопрезентация? – Что такое компетентность? – Что такое квалификация? <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся</p>	Учебник
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	<p>1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое резюме? 2. Какова цель составления резюме? 3. Назовите главный принцип написания резюме. 4. Что такое профессиональные навыки и умения? 5. Что такое личные качества? <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <ul style="list-style-type: none">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта 	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Конец урока Думаем и обсуждаем	Подводится итог: <ol style="list-style-type: none"> 1. В чем отличия умений от личных качеств? 2. Почему профессиональные навыки и умения являются наиболее важным пунктом резюме? 	
Домашнее задание	Составьте опорную блок-схему на тему: «Бизнес-ресурсы»	
	2-урок 3.7.2 РЕЗЮМЕ И ПРАКТИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЗЮМЕ <i>Цель: применять навыки самопродвижения при устройстве на работу в учебноигровых ситуациях.</i>	
Начало урока Приветствие.	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества	

<p>Середина урока</p> <p>Тренинг</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Тренинг: «Пошаговое составление резюме»</p> <p>1. Каждая группа изучает содержание своей темы и презентует перед классом:</p> <p>1-группа: Опишите первые два шага составления резюме. 2-группа: Опишите 3- и 4- шаги составления резюме. 3-группа: Опишите 5- и 6- шаги составления резюме. 4-группа: Опишите 7- и 8- шаги составления резюме. 5-группа: Опишите 9- и 10- шаги составления резюме. 6-группа: Опишите 3- и 4- шаги составления резюме.</p> <p><i>Подведение формы презентации: Дискуссия .</i> Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник</p> <p>флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p> <p>Тетради</p>									
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p>Сравните, какими профессиональными навыками, знаниями, и личными качествами должен обладать наемный работник и предприниматель. Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="400 1115 1289 1451"> <thead> <tr> <th></th> <th>Наемный работник</th> <th>Предприниматель</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Профессиональные навыки и знания</td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Личные качества</td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>		Наемный работник	Предприниматель	Профессиональные навыки и знания			Личные качества			
	Наемный работник	Предприниматель									
Профессиональные навыки и знания											
Личные качества											
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Поделитесь на малые группы по 5-6 человек. Каждая группа должна выбрать для себя специальность и определить профессиональные навыки и знания для этой специальности: маркетолог; менеджер по продажам; менеджер по работе с клиентами; аккаунт-менеджер; продавец-консультант; бухгалтер; экономист; программист и т.п.</p> <p>Презентуйте полученные результаты остальным ученикам для совместного обсуждения.</p>	<p>Учебник, тетрадь</p>									
<p>Применяем знания</p>	<p><i>Индивидуальная работа.</i> Используя таблицу 11, создайте в тетради свое резюме по выбранной специальности:</p> <p>– маркетолог;</p>										













	<ul style="list-style-type: none"> – менеджер по продажам; – менеджер по работе с клиентами; – аккаунт-менеджер; – продавец-консультант; – бухгалтер; – экономист; – программист и т.п. <p>Профессиональные навыки и знания возьмите из предыдущего задания.</p>								
Конец урока Делимся мыслями	Какое применение может найти в жизненной ситуации умение составлять правильное, грамотное резюме?								
Домашнее задание	Повторение пройденного	Диск							
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center;"></td> <td style="padding: 5px;">Все понял</td> <td rowspan="3" style="text-align: center; vertical-align: middle;"></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"></td> <td style="padding: 5px;">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;"></td> <td style="padding: 5px;">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?								

<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="454 392 1260 678"> <thead> <tr> <th data-bbox="454 392 550 627">ФИО ученика</th> <th data-bbox="550 392 662 627">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 392 774 627">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 392 853 627">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 392 949 627">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="949 392 1061 627">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1061 392 1157 627">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1157 392 1260 627">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="454 627 550 678"></td> <td data-bbox="550 627 662 678"></td> <td data-bbox="662 627 774 678"></td> <td data-bbox="774 627 853 678"></td> <td data-bbox="853 627 949 678"></td> <td data-bbox="949 627 1061 678"></td> <td data-bbox="1061 627 1157 678"></td> <td data-bbox="1157 627 1260 678"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	3.8.1 НЕТВОРКИНГ (ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ) (3 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.3.8.1 понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи; 11.3.8.2 описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи; – применять навыки для формирования списков партнеров для своего проекта		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференциро- ванные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики знают значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи (репродуктивный уровень); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают значимость доверительных и долгосрочных отношений с людьми и взаимопомощи. Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач (продуктивный уровень). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание из рубрики «Творческое задание»		
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Нетворкинг – Нетворкинг – Networking Профессиональные сети – Кәсіби желілер – Professional network Теория шести рукопожатий – Алты қол алысу теориясы – the theory of six handshakes Уровни нетворкинга – Нетворкинг деңгейлері – Levels of networking		
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они учатся выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение		
Предваритель- ные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопрос из рубрики «Вспомните!»: 1. Что такое маркетинговые коммуникации? 2. Что такое самопродвижение? 3. Что такое самомаркетинг? 4. Что такое самопрезентация?		


Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	<p>3.8.1 НЕТВОРКИНГ НЕТВОРКИНГ (ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ) (1 час)</p> <p style="text-align: center;"><i>Цель:</i> описывать собственное видение возможности использования потенциала профессионального взаимодействия для решения собственных задач</p>	
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие учеников.</p>	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений.</p> <p>Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
<p>Вспомните!</p>	<p>1. Что такое маркетинговые коммуникации? 2. Что такое самопродвижение? 3. Что такое самомаркетинг? 4. Что такое самопрезентация?</p>	
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Тренинг «Нетворинг»</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Тренинг «Нетворинг»</p> <p><i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы:</p> <p>1-группа: <i>Что такое нетворкинг?</i></p> <p>2-группа: <i>Что такое теория шести рукопожатий?</i></p> <p>3-группа: <i>Что подразумевает правило 50/50?</i></p> <p>4-группа: <i>Какие различают уровни нетворкинга?</i></p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник</p> <p>флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>

Думаем и обсуждаем	1. Почему обычное общение в социальных сетях не является нетворкингом? 2. Объясните, почему нетворкинг является одной из стратегий самопродвижения																			
Анализируем и сравниваем	Выявите различия между тремя уровнями нетворкинга: эффективности, стратегии и философии.																			
Выполняем в тетради	<p>Определите, к чему относятся следующие виды деятельности? Заполните таблицу</p> <table border="1" data-bbox="392 465 1273 1032"> <thead> <tr> <th data-bbox="392 465 839 577">Вид деятельности</th> <th data-bbox="839 465 1273 577">Нетворкинг или общение в социальных сетях</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="392 577 839 618">Найм сотрудников</td> <td data-bbox="839 577 1273 618"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 618 839 696">Формирование круга общения</td> <td data-bbox="839 618 1273 696"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 696 839 736">Поиск работы</td> <td data-bbox="839 696 1273 736"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 736 839 777">Привлечение инвесторов</td> <td data-bbox="839 736 1273 777"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 777 839 817">Поиск клиентов</td> <td data-bbox="839 777 1273 817"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 817 839 893">Знакомство с будущим супругом</td> <td data-bbox="839 817 1273 893"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 893 839 972">Устройство ребенка в детский сад</td> <td data-bbox="839 893 1273 972"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="392 972 839 1032">Завязывание дружеских отношений с новыми людьми</td> <td data-bbox="839 972 1273 1032"></td> </tr> </tbody> </table>	Вид деятельности	Нетворкинг или общение в социальных сетях	Найм сотрудников		Формирование круга общения		Поиск работы		Привлечение инвесторов		Поиск клиентов		Знакомство с будущим супругом		Устройство ребенка в детский сад		Завязывание дружеских отношений с новыми людьми		Тетради
Вид деятельности	Нетворкинг или общение в социальных сетях																			
Найм сотрудников																				
Формирование круга общения																				
Поиск работы																				
Привлечение инвесторов																				
Поиск клиентов																				
Знакомство с будущим супругом																				
Устройство ребенка в детский сад																				
Завязывание дружеских отношений с новыми людьми																				
Применяем знания	<p>Вы:</p> <ul style="list-style-type: none"> — занимаетесь созданием сайтов; — маркетолог; — менеджер по продажам; — менеджер по работе с клиентами; — аккаунт-менеджер; — продавец-консультант; — бухгалтер; — экономист; — программист и т.п. <p>Выберите из предложенных видов деятельности, либо определите свой. Вы пришли на бизнес-конференцию, и вам нужно поговорить с владельцами бизнеса, которые могут стать вашими потенциальными клиентами. Составьте сценарий своего будущего разговора. На что нужно обратить особое внимание? Выступите перед классом, проведите совместное обсуждение.</p>																			



<p>Конец урока Делимся мыслями</p>	<p>Разбейтесь на пары. Используя составленный в предыдущем задании разговор, проведите переговоры с вашим потенциальным клиентом, теперь поменяйтесь местами. Обсудите.</p>								
<p>Домашнее задание</p>	<p>Творческое задание (по желанию учащихся).</p> <p><i>Выберите понравившееся высказывание, прокомментируйте его.</i></p> <p>Высказывания известных людей о нетворкинге. Роберт Кийосаки: «Богатые строят сети связей, все остальные ищут работу. Умение заводить связи конвертируется в деньги». Ричард Бренсон считает, что люди способны добиться намного больше, объединившись – это как эффект синергии.</p> <p>Андрей Шаронов, ректор «Сколково» считает, что случайные встречи повлияли на его судьбу гораздо больше, чем он мог себе представить. Настоящие нетворкеры прежде всего думают о том, что они могут отдать, и это становится основой их настоящей дружбы.</p>								
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="510 1220 1204 1556"> <tr> <td data-bbox="510 1220 614 1332"></td> <td data-bbox="614 1220 893 1332">Все понял</td> <td data-bbox="893 1220 1204 1556" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 1332 614 1444"></td> <td data-bbox="614 1332 893 1444">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 1444 614 1556"></td> <td data-bbox="614 1444 893 1556">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								













<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="462 347 1252 593"> <thead> <tr> <th data-bbox="462 347 598 593">ФИО ученика</th> <th data-bbox="598 347 686 593">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="686 347 774 593">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 347 861 593">Применяем знания</th> <th data-bbox="861 347 949 593">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="949 347 1037 593">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1037 347 1157 593">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1157 347 1252 593">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ		Школа:	
Дата:		ФИО учителя:	
Класс: 11		Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	3.9.1 ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – ПЕРЕГОВОРЫ И ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ (2 часа)		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.3.9.1 понимать значение переговоров для предпринимателя; 11.3.9.2 применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися		
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать значение переговоров для предпринимателя; – применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися		
Критерии оценивания (ожидаемые дифференциров анные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики знают значение переговоров для предпринимателя (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают значение переговоров для предпринимателя Ученики <i>углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень)</i> ; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися на практике (формируются <i>практические навыки по теме</i>)		
Языковые цели	Лексика и терминология: Деловое общение – Искерлік қарым-қатынас – Business communication Переговоры – Келіссөздер – Negotiations Инвесторы – Инвесторлар – Investors Партнеры – Серіктестер – Partners Клиенты – Клиенттер – Clientele Тактики поведения – Мінез-құлық тактикасы – Tactics of behavior		
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучени приемам взаимосвязи между учащимися в выра-жениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям		
Предваритель- ные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например, что такое: – <i>Что такое маркетинговые коммуникации?</i> – <i>Что такое сторителлинг?</i> – <i>Что такое самопродвижение?</i> – <i>Что такое самомаркетинг?</i> – <i>Что такое самопрезентация?</i> – <i>Что такое нетворкинг?</i>		

Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 3.9.1 ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – ПЕРЕГОВОРЫ И ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ <i>Цель: понимать значение переговоров для предпринимателя</i>	
Начало урока Приветствие	<p>1. Для создания психологического настроения провести тренинг «Дождик»: Потирая ладони, топают ногами, повторяя эти движения, изображают шум дождя, дождь прекращается. Ученики приступают к уроку с приподнятым настроением.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	<p>Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: что такое:</p> <p style="text-align: center;">– <i>Что такое маркетинговые коммуникации? – Что такое сторителлинг? – Что такое самопродвижение? – Что такое самомаркетинг? – Что такое самопрезентация? – Что такое нетворкинг?</i></p> <p style="text-align: center;">В ходе беседы учитель определяет название темы урока вместе с учениками. Ученики предсказывают цель и задачи урока</p>	
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	<p>Учитель объявляет тему. Дает задание по четырем группам. Они готовят по одному из вопросов и презентуют по очереди:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое деловые переговоры? 2. Какова цель деловых переговоров? 3. С кем могут вестись деловые переговоры? 4. Что общего в ведении деловых переговоров с разными людьми? <p>Все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="text-align: center;"> Содержание раскрыто полностью</p>	Учебник, тетради, флипчарт, фломастеры Цветные

	 Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта	стикеры
Конец урока Думаем и обсуждаем	1. Почему в переговорах с партнерами, инвесторами и клиентами используются разные правила? 2. В чем отличия в переговорах с партнерами от переговоров с инвесторами? 3. Почему во время переговоров нужно делать записи?	
Домашнее задание	Повторите материалы темы.	
	<p align="center">2-урок. 3.9.2 ПРАКТИКУМ. ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ – ПЕРЕГОВОРЫ И ПРАКТИКА ПЕРЕГОВОРОВ</p> <p align="center"><i>Цель: применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися</i></p>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести тренинг: Четыре группы по очереди произносят по одному из следующих слов: -Желаю! -Во всех ситуациях! -Высоких! -Достижений! Повторение пройденного материала на прошлом уроке	
Середина урока Тренинг «Переговоры с клиентами»	Ученики делятся на 4 команды, каждая из которых отрабатывает свои вопросы и презентует перед классом. 1- команда: Опишите, как нужно вести себя в переговорах с покупателем? 2-команда: Опишите стратегию ведения переговоров на основе таблицы 12 из учебника. 3-команда: Какими коммуникативными умениями и навыками необходимо обладать во взаимодействии с другими учащимися (таблица 13)? 4-команда: Прокомментируйте таблицу 13. Коммуникативные умения и навыки. По сигналу учителя все команды одновременно начинают обсуждать задания, ответы находят из учебника, записывают на своих листах. Время на выполнение заданий – 10 минут + на презентацию – 2-3 минуты для каждой команды. Выигрывает та команда, которая смогла презентовать работу в сжатой форме на доступном языке. Группы задают друг другу вопросы, оценивают по методу « Цветные стикеры ».	Учебник флипчарт, фломастеры
Обратная связь	Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:  Содержание раскрыто полностью	Цветные стикеры




	 Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта			
Итоги тренинга	После презентации всеми командами своих блоков, обсуждаются ответы на вопросы из следующих рубрик:			
Применяем знания	В тетрадях заполняют матрицу Эйзенхауэра, данную в учебнике.	Учебник, тетради		
			Срочно	Не срочно
	Важно		1	1
			2	2
	3	3		
	Не важно	1	1	
		2	2	
		3	3	
Анализируем и сравниваем	1. Почему важно использовать матрицу Эйзенхауэра? 2. Определите разницу между матрицей Эйзенхауэра и другими методами тайм-менеджмента.			
Учимся играя	<i>Условия игры:</i> Несколько групп бизнесменов имеет возможность пройти бесплатный курс обучения за рубежом. Необходимо подготовить и провести самопрезентацию, эффективно используя всю технику самопрезентации. Самый эффективный метод – это четкое представление компетентности. Члены групп (ученики) должны придумать и указать сертификаты и другие свидетельства своей доходности в соответствующей (выдуманной) сфере, показать отчеты, таблицы, диаграммы (описать их содержание – о чем они могут быть). Каждая группа может выступать от лица одного субъекта.	Учебник флипчарт, фломастеры		
Обратная связь:	Рейтинг групп определяется по мере полноты содержания презентации. Группы оценивают друг друга методом	Цветные стикеры		
Конец урока Делимся мыслями	1. Для чего нужна матрица Эйзенхауэра в повседневной жизни? 2. Что вы могли бы добавить в матрицу Эйзенхауэра?	Учебник		
Домашнее задание	Матрица Эйзенхауэра и ее применение в повседневной жизни (дополнительный материал № 10).	Диск		










<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="510 291 1204 750"> <tr> <td data-bbox="510 291 614 436"></td> <td data-bbox="614 291 893 436">Все понял</td> <td data-bbox="893 291 1204 750" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 436 614 604"></td> <td data-bbox="614 436 893 604">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="510 604 614 750"></td> <td data-bbox="614 604 893 750">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="478 1366 1236 1657"> <thead> <tr> <th data-bbox="478 1366 566 1612">ФИО ученика</th> <th data-bbox="566 1366 662 1612">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="662 1366 774 1612">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="774 1366 853 1612">Применяем знания</th> <th data-bbox="853 1366 933 1612">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="933 1366 1037 1612">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1037 1366 1141 1612">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1141 1366 1236 1612">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="478 1612 566 1657"></td> <td data-bbox="566 1612 662 1657"></td> <td data-bbox="662 1612 774 1657"></td> <td data-bbox="774 1612 853 1657"></td> <td data-bbox="853 1612 933 1657"></td> <td data-bbox="933 1612 1037 1657"></td> <td data-bbox="1037 1612 1141 1657"></td> <td data-bbox="1141 1612 1236 1657"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	

<p>почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	3.10.1 ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ (1 час)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.3.10.1 понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; 11.3.10.2 анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; - анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики знают сущность и назначение эмоционального интеллекта (<i>репродуктивный уровень</i>). 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность и назначение эмоционального интеллекта Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>). 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников анализируют	

	возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом (формируются <i>практические навыки</i> по теме). Ученики, полностью освоившие тему, выполняют задание из рубрики «Творческое задание»	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Эмоциональный интеллект – Эмоционалық интеллект – Emotional intelligence Уровень эмоциональной компетентности – Эмоциялық құзыреттілік деңгейі – Level of emotional competence Социальная чуткость – Әлеуметтік сезімталдық – Social sensitivity Эмпатия – Эмпатия – Empathy Социальная умелость – Әлеуметтік шеберлік – Social skill	
Привитие ценностей	Воспитание культуры общения у обучающихся. Непрерывное обучение в течение всей жизни, сотрудничество, уважение, обучение ответственности, патриотизму, сохранению здоровья, критическому мышлению, творчеству	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое: Что такое дизайн-мышление? Что такое эмпатия?</i>	
Ход урока		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
Начало урока Приветствие учащихся	<p style="text-align: center;">3.10 ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ</p> <p><i>Цель:</i> понимать сущность и назначение эмоционального интеллекта; анализировать возможности достижения собственных целей посредством управления эмоциональным интеллектом</p> <p>1. Для создания благоприятного климата в классе используется метод «Пять пальцев». Ученики поднимают руки вверх и последовательно сгибают пальцы обеих рук, произнося (<i>повторяют три раза</i>):</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ <i>Большой палец – Сегодня;</i> ○ <i>Указательный – на уроке;</i> ○ <i>Средний – желаю;</i> ○ <i>Безымянный – отличного;</i> ○ <i>Мизинец – настроения!</i> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания
Вспомним!	<p>Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации (3 мин).</p> <p><i>Слово учителя:</i> – Здравствуйте, ребята! Наш сегодняшний урок посвящен изучению темы: «ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ».</p> <p>Давайте вспомним, <i>что такое: дизайн-мышление? Что такое эмпатия?</i></p> <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников. Устно поощряет или делает замечания отдельным ученикам .</p>	Учебник




<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) <i>Групповая работа.</i> Учитель раздает учащимся карточки с вопросами по группам и просит найти ответы на них из учебника</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое эмоциональный интеллект? 2. На какие вопросы отвечают действия, продиктованные эмоциональным интеллектом? 3. Что такое самосознание? 4. Что такое саморегуляция? 5. Что такое мотивация? 6. Что такое социальная чуткость, эмпатия? 7. Что такое социальная умелость? <p>Ученики 10 минут готовятся. Затем по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Группы оценивают друг друга с помощью метода «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <ul style="list-style-type: none">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта <p>Результаты групповой работы закрепите, выполняя задания в следующих рубриках:</p>	<p>Учебник, тетради</p> <p>Флипчарт, флوماстеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Думаем и обсуждаем</p>	<p><i>Индивидуальная работа. Фронтальный опрос.</i></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Почему при приеме человека на работу предпочтение отдается специалистам с высоким эмоциональным интеллектом? 2. Почему люди с высоким и низким уровнем эмоциональной компетентности обладают разными характеристиками? 3. Какие существуют способы развития эмоционального интеллекта? 	<p>Учебник</p>
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p><i>Парная работа:</i> «Научитесь ставить себя на место другого человека». С условием задания знакомятся в учебнике. Моделируют ситуацию в парах на свое усмотрение, анализируют, насколько им проще понять, что они чувствуют в настоящий момент. Затем меняются местами. Итог: Высказывают свои мнения, ощущения во время разыгрывания ситуаций.</p>	<p>Учебник</p>
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Сравнивают характеристики людей с низким / высоким уровнем эмоциональной компетентности, анализируют полученные результаты, делают выводы.</p>	<p>Тетради</p>
<p>Применяем знания</p>	<p>Отвечают, как можно более честно, на поставленные вопросы в кружочках схемы, приведенной в данной рубрике в учебнике.</p>	




<p>Конец урока Делимся мыслями</p>	<p><i>Учитель:</i> Большинство людей не умеют называть свои эмоции и считают это лишним навыком. Тем не менее, гнев сильно отличается от обиды и разочарования. С содержанием данной рубрики ознакомьтесь в учебнике. После этого полученные результаты обсудим сегодня в классе.</p>																	
<p>Домашнее задание</p>	<p>Творческое задание (по желанию). Пройдите по этой ссылке, ответьте на вопросы и определите ваш показатель эмоционального интеллекта. (http:// testometrika.com/ for-children/ the-cattell-test-for-12-18-years/)</p>	<p>Учебник</p>																
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="512 698 1204 1146"> <tr> <td data-bbox="512 698 619 842"></td> <td data-bbox="619 698 895 842">Все понял</td> <td data-bbox="895 698 1204 842"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="512 842 619 1008"></td> <td data-bbox="619 842 895 1008">Мне еще нужна помощь</td> <td data-bbox="895 842 1204 1008"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="512 1008 619 1146"></td> <td data-bbox="619 1008 895 1146">Мне нужно подготовиться</td> <td data-bbox="895 1008 1204 1146"></td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь			Мне нужно подготовиться		<p>Дерево знаний</p>							
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="509 1753 1209 2038"> <thead> <tr> <th data-bbox="509 1753 608 1995">ФИО ученика</th> <th data-bbox="608 1753 687 1995">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="687 1753 786 1995">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="786 1753 866 1995">Применяем знания</th> <th data-bbox="866 1753 946 1995">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="946 1753 1026 1995">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1026 1753 1106 1995">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1106 1753 1209 1995">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="509 1995 608 2038"></td> <td data-bbox="608 1995 687 2038"></td> <td data-bbox="687 1995 786 2038"></td> <td data-bbox="786 1995 866 2038"></td> <td data-bbox="866 1995 946 2038"></td> <td data-bbox="946 1995 1026 2038"></td> <td data-bbox="1026 1995 1106 2038"></td> <td data-bbox="1106 1995 1209 2038"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											













Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел III. САМОПРОДВИЖЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	3.11.1 ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ – сущность и назначение «тайм-менеджмента»; – как применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности.	

Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – сущность и назначение «тайм-менеджмента»; – как применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности.	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики знают сущность и назначение «тайм-менеджмента»; (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность и назначение «тайм-менеджмента»; Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять навыки управления временем в целях повышения личной эффективности на практике	
Языковые цели	Лексика и терминология: Управление временем – Уақытты басқару – Time management Режим работы – Жұмыс тәртібі – Operating mode Эффективность – Тиімділік – Efficiency Продуктивность – Жемістілік – Efficiency	
Привитие ценностей	Обучаться на протяжении всей жизни, сотрудничество, уважение, ответственность, патриотизм, критическое мышление, творчество.	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 2. <i>Что такое: режим дня; график работы; результативность</i>	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 1.5.1 КАНАЛЫ КОММУНИКАЦИЙ В СТАРТАП-ПРОЕКТАХ Цель: понимать структуру расходов	
Начало урока Приветствие учеников	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: <i>Что такое: режим дня; график работы; результативность</i>	
Середина урока	1) <i>Групповая работа.</i> Каждая группа самостоятельно прорабатывает следующие вопросы: 1. Почему одной из важных задач тайм-менеджмента является выработка умения правильно распределять свою рабочую нагрузку? 2. Какую роль играют суточные биоритмы в распределении рабочей нагрузки? 3. Каким правилам нужно следовать, чтобы отдых в течение рабочего дня стал эффективным?	

	4. Какие способы самонастройки на выполнение работы вы знаете?	
<p>Отвечаем на вопросы</p>	<p>5. Как называются трудоемкие задачи в тайм-менеджменте?</p> <p>6. Как называются мелкие неприятные задачи в тайм-менеджменте?</p> <p>7. Что называется «бифштексом»?</p> <p>8. В чем отличие «реального бифштекса» от «иллюзорного бифштекса»?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, их лидеры по очереди озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем принимают участие в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <ul style="list-style-type: none">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта 	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Итоги урока. Думаем и обсуждаем.</p>	<p>Дискуссия. «Слон» и «Лягушка». Учитель читает условие задания. Ученики в тетрадях записывают только ответы (вместо прочерков). Затем обсуждают свои результаты.</p> <p><i>Учитель:</i> Надо подготовить материал к научной конференции («слон») и написать поздравительную открытку («лягушка»).</p> <p>Определите, какие из перечисленных ниже в списке дел являются «слонами», а какие – «лягушками»?</p> <p><i>Список дел:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • позвонить в отдел информатизации, напомнить, что они опаздывают с отчетом (_____); • собрать и обработать статистические данные по рынку недвижимости в вашем регионе (_____); • сделать ремонт в квартире (_____); • сообщить клиенту о срыве сроков поставки (_____); • положить деньги на мобильный телефон (_____); • отправить клиенту счет по факсу (_____); • разработать стратегию продвижения новой банковской услуги (_____); • сделать резервную копию рабочих файлов (_____); • разработать проект создания антивирусной программы (_____). 	
<p>Домашнее задание</p>	<p>Ознакомьтесь с содержанием рубрики «Успешные молодые предприниматели Казахстана». А ты чем любишь заниматься в свободное время?</p>	<p>Учебник</p>

	<p>2- урок. 3.11.2 ПРАКТИКУМ. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ</p> <p><i>Цель: применять навыки переговоров при взаимодействии с другими учащимися.</i></p>	
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Самолетики-пожелания» (записать на стикерах пожелания, сложить в виде самолетика и отправить их тому, кому желаешь).</p> <p>2. Деление на группы, организовать с помощью «Самолетиков» (по цветам самолетиков). I группа – зеленые стикеры; II группа – желтые стикеры; III группа – красные стикеры.</p> <p>3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).</p>	<p>«Самолетики» листы оценивания</p>
<p>Середина урока</p> <p>Учимся играя</p> <p>Тренинг</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Тренинг «Управления временем в целях повышения личной эффективности»</p> <p><i>Учитель:</i> Внимательно прочитайте примерный список поглотителей времени из учебника. По характеру «расхищения» времени, поглотители могут быть разделены на 4 основных вида.</p> <p>Обсудите их в группах и определите их виды:</p> <p>1-группа: . Ожидания и опоздания. 2-группа: Прерывания. 3-группа: Отвлечения. 4-группа: Откладывание на потом. 5-группа: Что такое «Дело-слон» и «Дело-лягушка»? 6-группа: Что такое хронометраж?</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Закреплены результаты тренинга</p>	<p>Выполняют задания из следующих рубрик, данных в конце содержания темы данного урока: «Анализируем и сравниваем», «Выполняем в тетради», «Применяем знания».</p>	<p>Учебник, тетради</p>
<p>Учимся играя</p>	<p>КЕЙС «УПРАВЛЕНИЕ ВРЕМЕНЕМ»</p> <p>Основан на практическом освоении навыков управления временем в целях повышения личной эффективности</p> <p>Цель тренинга: Развить умение организовывать свое время для выполнения работы и достижения личных и организационных целей в максимально короткие сроки.</p>	

	<p>Делим учеников на малые группы по 5 – 6 человек. Сейчас команды будут соревноваться за эффективный план управления временем.</p> <p>Формат: чтение, обсуждения в группе, упражнения на взаимосвязь, игра по собственному сценарию.</p> <p>Задание группам:</p> <p>1. Задавайте себе 3 следующих вопроса: Какие дела самые важные и ценные в течение дня? Что могу сделать я и только я, что значительно улучшит мое положение? Как использовать своё время с наибольшей пользой? Ответы на эти вопросы позволят удвоить вашу производительность.</p> <p>2. Отметьте все дела, которые планируете сделать в течение: а) одного месяца; б) одного года; в) пяти лет: 1). Срочные и важные. 2). Важные, но не срочные. 3). Срочные, но не важные. 4). Не срочные и не важные.</p> <p>В результате участники научатся: -понимать, что результат деятельности во многом зависит от того, как они воспринимают время – как барьер или как ресурс; -разбираться какие факторы помогают достигать цели, а какие, напротив, препятствуют ее достижению; -планировать, управлять приоритетами, выстраивать эффективное взаимодействие и другим методам управления временем и эффективной деятельностью.</p>								
<p>Конец урока Делимся мыслями</p>	<p>Можете ли вы назвать современников, которые в этой жизни могут по достоинству оценить время? Как вы себя оцениваете в данном контексте?</p>	<p>Учебник, тетради</p>							
<p>Домашнее задание</p>	<p>Хронометраж дня: измерять, чтобы контролировать (дополнительный материал № 21).</p>	<p>Диск</p>							
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="496 1532 1193 1845"> <tr> <td data-bbox="496 1532 603 1630"></td> <td data-bbox="603 1532 879 1630">Все понял</td> <td data-bbox="879 1532 1193 1845" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="496 1630 603 1753"></td> <td data-bbox="603 1630 879 1753">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="496 1753 603 1845"></td> <td data-bbox="603 1753 879 1845">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								




<p>задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>																		
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="446 537 1244 772"> <thead> <tr> <th data-bbox="446 537 566 739">ФИО ученика</th> <th data-bbox="566 537 646 739">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="646 537 742 739">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="742 537 845 739">Применяем знания</th> <th data-bbox="845 537 949 739">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="949 537 1045 739">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="1045 537 1141 739">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1141 537 1244 739">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="446 739 566 772"></td> <td data-bbox="566 739 646 772"></td> <td data-bbox="646 739 742 772"></td> <td data-bbox="742 739 845 772"></td> <td data-bbox="845 739 949 772"></td> <td data-bbox="949 739 1045 772"></td> <td data-bbox="1045 739 1141 772"></td> <td data-bbox="1141 739 1244 772"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																		


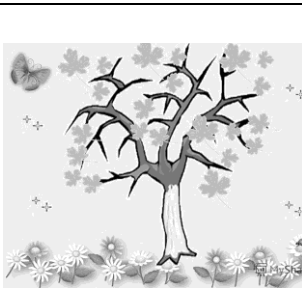



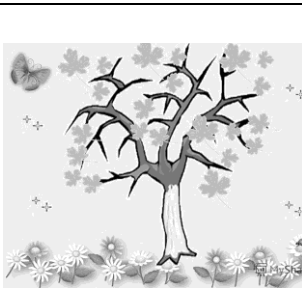



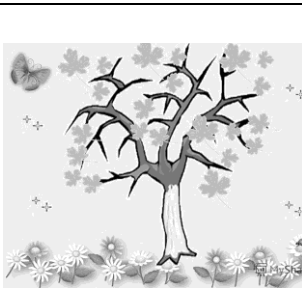


ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ IV ЧЕТВЕРТЬ (16 часов)

Раздел IV. Стратегия развития	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.1.1 понимать сущность масштабирования и его значение; 11.4.1.2 анализировать прогнозы развития рынка	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: -понимать сущность масштабирования и его значение; -анализировать прогнозы развития рынка	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференциро ванные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики Все ученики знают сущность масштабирования и его значение (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность масштабирования и его значение Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют анализировать прогнозы развития рынка. Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)	
Языковые цели	Лексика и терминология: Бизнес масштабирование – Бизнесті масштабтау – Business Scaling Клонирование бизнеса – Бизнесті клондау – Cloning of business Лицензирование – Лицензиялау – Licensing Франчайзинг – Франчайзинг – Franchising	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.	
Предваритель- ные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: Что такое: предпринимательство и бизнес? Как проводить вторичные (кабинетные) и первичные (полевые) исследования? Методику проведения SWOT-анализа?	

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 4.1.1 МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА – ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА <i>Цель: понимать сущность масштабирования и его значение</i>	
Начало урока Приветствие	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	<p>Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. Слово учителя: Ребята, давайте вспомним:</p> <p><i>Что такое:</i></p> <p>-предпринимательство и бизнес?</p> <p>– Как проводить вторичные (кабинетные) и первичные (полевые) исследования?</p> <p>– Методику проведения SWOT-анализа.</p> <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся</p>	Учебник
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	<p>1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Что такое масштабирование бизнеса? 2. Какие существуют пути расширения бизнеса? 3. Что такое ключевые факторы успеха? <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто полностью </div> <div style="display: flex; align-items: center; margin-bottom: 5px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; margin-right: 10px;"></div> Содержание раскрыто частично </div> <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 10px;"></div> Тема не раскрыта </div>	Цветные стикеры
Конец урока Думаем и обсуждаем	<p>Подводится итог: 1. Почему агрессивный маркетинг и открытие филиалов и представительств для выхода в другие регионы или на международный рынок требуют гораздо больших финансовых вложений, чем клонирование бизнеса (лицензирование или франчайзинг)?</p> <p>2. Назовите причины масштабирования бизнеса</p>	
Домашнее задание	Составьте опорную блок-схему на тему «Пути расширения бизнеса»	

		2-урок	
		4.1.2 МАСШТАБИРОВАНИЕ БИЗНЕСА – ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА	
		<i>Цель: анализировать прогнозы развития рынка</i>	
Начало урока Приветствие	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества		
Середина урока Отвечаем на вопросы Тренинг Обратная связь	<p>Тренинг «PEST-анализ». Групповая работа.</p> <p>1. Каждая группа изучает содержание своей темы и презентует перед классом:</p> <p>1-я группа: Что такое PEST-анализ?</p> <p>2-я группа: Как проводится PEST-анализ? Опишите первые три шага его проведения.</p> <p>3-я группа: Опишите итоговый 4-й шаг проведения PEST-анализа.</p> <p><i>Подведение формы презентации: Дискуссия .</i></p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p style="margin-left: 40px;">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p> <p>2. Для закрепления результатов тренинга выполняются задания следующих рубрик из учебника:</p>		Учебник, тетради, флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Анализируем и сравниваем	<p>1. В малых группах сравните пути расширения выбранного вами вида бизнеса, выберите наиболее подходящий, обоснуйте, почему.</p> <p>2. Сравните такие инструменты, как SWOT-, PEST-анализ и анализ конкурентов. Что у них общего и в чем их различия?</p>		Учебник
Выполняем в тетради	Основываясь на приведенном выше алгоритме, определите КФУ для вашего бизнеса		Учебник, тетрадь
Применяем знания	Работа в группах. 1. Составьте SWOT-анализ, используя для этого КФУ. 2. Составьте PEST-анализ для вашего бизнеса		
Конец урока Делимся мыслями	Приведите примеры недостающих сфер бизнеса и КФУ, заполните их в свободные графы.		
	Сферы бизнеса	КФУ	
		Глобальная дистрибутивная сеть или розничное представление товара с помощью грамотного мерчандайзинга	


	Гарантии покупателям, реклама, сила бренда								
	В сфере услуг успех компании зависит от								
	У производственных компаний чаще всего фактором успеха являются								
	Культура обучения, эффективный метод принятия перемен, эффективная система горизонтальной и вертикально коммуникации, укрепление командного духа								
Домашнее задание	Выполните практическое задание (по желанию) (дополнительный материал № 22)	Диск							
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».	Дерево знаний							
	<table border="1"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>			Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?								
Конец усвоения темы	Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания								




<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>	
---	--	--













<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>
--

Раздел IV. Стратегия развития	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.2.1 Способы и виды развития бизнеса (2 часа)	

Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.2.1 понимать сущность базовых стратегий развития; 11.4.2.2 понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 11.4.2.3 различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать сущность базовых стратегий развития; – понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; – различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<i>1-й уровень усвоения. Все ученики знают</i> сущность базовых стратегий развития; сущность экономического роста, ВВП, ВНП; <i>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают</i> сущность базовых стратегий развития; сущность экономического роста, ВВП, ВНП; <i>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников различают</i> интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Стратегический менеджмент – Стратегиялық менеджмент – Strategic management; Валовой национальный продукт – Жалпы ұлттық өнім – Gross national product; Валовой внутренний продукт – Жалпы ішкі өнім – Gross domestic product; Основные стратегии развития – Дамудың базалық стратегиялары – Basic development strategies; Организационная структура – Ұйымдастыру құрылымы – Organizational structure	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они учатся выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопрос из рубрики «Вспомните!»: Что такое: Закон спроса и предложения? 2. Факторы, влияющие на спрос и предложение?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 4.2.1 СПОСОБЫ И ВИДЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА <i>Цель: понимать сущность базовых стратегий развития; понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП</i>	
Начало урока Приветствие учеников	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества.	Рисунки, листы оценивания

	Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	
Вспомните!	Что такое: Закон спроса и предложения? 2. Факторы, влияющие на спрос и предложение?	
Середина урока Отвечаем на вопросы Тренинг	Тренинг: «Сущность базовых стратегий развития» <i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы: 1-группа: Назовите базовые стратегии развития организаций, объясните их применение. 2-группа: Что такое внутренний валовый продукт? 3-группа: Что такое валовый национальный продукт? 4-группа: В чем суть интенсивного и экстенсивного типов развития бизнеса? Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод « Цветные стикеры ». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Обратная связь	 Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта	
Конец урока Думаем и обсуждаем	Подведение итогов: 1. Почему экономические понятия «ВНП» и «ВВП» неравнозначны? 2. Чем отличается интенсивный тип развития бизнеса от экстенсивного?	
Домашнее задание	Повторить пройденный материал	
	2-урок. 4.2.2 ПРАКТИКУМ. СПОСОБЫ И ВИДЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА <i>Цель: различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Комплимент». Ученики поворачиваются друг к другу по парам и делают комплименты. 2. Деление на группы, организовать с помощью «Мозаики» (разрезанные рисунки). 3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).	Рисунки, листы оценивания
Середина урока Учимся играя	Рассмотрим два кейса: №1 и №2. Решение проблем в кейсах проводится в малых группах по 5 – 6 человек. 1) <i>Учитель:</i> После ознакомления с содержанием кейсов в учебнике проработайте следующие задания по группам:	

<p>Кейс №1. Кейс №2.</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1-я группа «Анализируем и сравниваем»: Используя информацию из кейсов, определите: какие из существующих базовых стратегий развития применимы к Бизнесу А и Бизнесу Б?</p> <p>2-я группа «Выполняем в тетради»: Распишите действия Корпорации «Альфа» в отношении этих двух видов бизнеса.</p> <p>3-я группа «Применяем знания»: Опишите этап выбора стратегии, выберите одну из базовых стратегий для развития вашего предприятия, обоснуйте свой выбор.</p> <p>Группы в течение 10 минут отрабатывают свой материал.</p> <p>2) Итог игры: По одному представителю из каждой группы презентуют результаты решения кейса остальным ученикам класса.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник, тетрадь, флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Конец урока</p>	<p>Выполните практическое задание (дополнительный материал № 25)</p>	<p>Диск</p>

<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="518 1265 1204 1568"> <tr> <td data-bbox="518 1265 614 1355"></td> <td data-bbox="614 1265 893 1355">Все понял</td> <td data-bbox="893 1265 1204 1568" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="518 1355 614 1478"></td> <td data-bbox="614 1355 893 1478">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="518 1478 614 1568"></td> <td data-bbox="614 1478 893 1568">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>								
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга.</p>								




Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания		
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знания Анализируем и сравниваем
	Выполняем в тетради	Делимся мыслями
		Итого













Рефлексия по уроку Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки	
--	---	--

Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?	
---	--













Раздел IV. Стратегия развития	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.3 Управление качеством (2 часа)	

Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.3.1 понимать сущность и состав управления качеством; 11.4.3.2 описывать принцип Кайдзен	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – понимать сущность и состав управления качеством; – описывать принцип Кайдзен	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики Все ученики знают сущность и состав управления качеством (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность и состав управления качеством Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников описывают и применяют принцип Кайдзен Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)</p>	
Языковые цели	<p><i>Лексика и терминология:</i> Управление качеством – Сапаны баскару – Quality management; Бизнес процесс – Бизнес-процесс – Business process; Клиент бизнес процесса – Бизнес-процесс клиенті – Client of Business Process; Владелец бизнес-процесса – Бизнес-үдерістің иесі – Owner of business process; Основная операционная функция – Басты операциялық функция – The main operating function; Система Кайдзен – Кайдзен Жүйесі – Kaizen System</p>	
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучени приемам взаимосвязи между учащимися в выра-жениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. Что такое ценовая и неценовая конкуренция? 2. Что лежит в основе каждой из них?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	<p>1-урок 4.3.1 УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ <i>Цель: понимать сущность и состав управления качеством</i></p>	
Начало урока Приветствие	<p>1. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	Рисунки, листы оценивания

Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: 1. Что такое ценовая и неценовая конкуренция? 2. Что лежит в основе каждой из них? В ходе беседы учитель определяет название темы урока вместе с учениками. Ученики предсказывают цель и задачи урока	
Середина урока	Тренинг: «Сущность и состав управления качеством»	
Отвечаем на вопросы	Учитель объявляет тему. Дает задание по пяти группам. Они готовят задания и по очереди презентуют ответы. 1-я группа: На чем всегда основывается управление качеством?	
Тренинг	2-я группа: Чем отличаются бизнес-процессы от процессов? Используйте схему 12. Классификация бизнес-процессов в организации. 3-я группа: Что включает в себя главная операционная функция? 4-я группа: Что такое процессный подход? 5-я группа: Расскажите о семи принципах менеджмента качеств? Все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.	Учебник, тетради, флипчарт, фломастеры
Обратная связь	Метод « Цветные стикеры ». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта	Цветные стикеры
Думаем и обсуждаем	Почему качество товара или услуги и качество управления – это разные понятия?	
Конец урока	Учитель: Семь принципов менеджмента качества определены в ИСО 9000:2015 «Системы менеджмента качества. Обсудите их в группах, презентуйте классу	
Делимся мыслями		
Домашнее задание	Повторите материалы темы	
	2-урок. 4.3.2 ПРАКТИКУМ. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ <i>Цель: описывать принцип Кайдзен</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания психологического настроения провести тренинг: Четыре группы по очереди произносят по одному из следующих слов: -Желаю! -Во всех ситуациях! -Высоких! -Достижений! 2. Повторение пройденного материала на прошлом уроке	

<p>Середина урока</p> <p>Тренинг</p> <p>Обратная связь</p>	<p>Тренинг «Принцип Кайдзен». В процессе тренинга на основе содержания текста из учебника, ученики смогут самостоятельно описать принцип Кайдзен.</p> <p>Класс делится на 6 команды, каждая из которых отрабатывает свои вопросы и презентует перед классом.</p> <p>1-я команда: В чем сущность принципа Кайдзен? Опишите первый этап непрерывного развития: Seiri (сортировка, аккуратность);</p> <p>2-я команда: Опишите второй этап непрерывного развития: Seiton (рациональная установка порядка);</p> <p>3-я команда: Опишите третий этап непрерывного развития: Seiso (уборка, поддержание чистоты);</p> <p>4-я команда: Опишите третий этап непрерывного развития: Seiketsu (систематизация и стандартизация работы);</p> <p>5-я команда: Опишите третий этап непрерывного развития: Shitsuke (дисциплина, непрерывное совершенствование);</p> <p>6-я команда: Расскажите о принципе 1 минуты (как способе внедрения Кайдзен в жизнь).</p> <p>По сигналу учителя все команды одновременно начинают обсуждать задания, ответы находят из учебника, записывают на своих листах. Время на выполнение заданий – 10 минут + на презентацию – 2-3 минуты для каждой команды.</p> <p>Выигрывает та команда, которая смогла презентовать работу в сжатой форме на доступном языке. Группы задают друг другу вопросы, оценивают по методу Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <ul style="list-style-type: none">  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта 	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>						
<p>Конец урока</p> <p>Применяем знания КЕЙСЫ</p>	<p>Класс делится на две команды и работает над двумя кейсами «Услуги по доставке пиццы» и «Подъем, сбор и дорога до школы». Содержание кейсов даны в учебнике. Команды составляют блок-схемы процессов (5 минут). Презентуют – по 2 минуты.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «БОЛЬШОЙ ПАЛЕЦ!». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <table border="1" data-bbox="402 1821 959 1995"> <tr> <td data-bbox="402 1821 579 1872">Я понял эту тему полностью</td> <td data-bbox="579 1821 762 1872">У меня остались неясности и вопросы</td> <td data-bbox="762 1821 959 1872">Я ничего не понял</td> </tr> <tr> <td data-bbox="402 1872 579 1995">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="579 1872 762 1995">  <input type="text"/> </td> <td data-bbox="762 1872 959 1995">  <input type="text"/> </td> </tr> </table>	Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Я понял эту тему полностью	У меня остались неясности и вопросы	Я ничего не понял						
 <input type="text"/>	 <input type="text"/>	 <input type="text"/>						




Домашнее задание	Повторение пройденного	
------------------	------------------------	--

<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="513 427 1206 741"> <tr> <td data-bbox="513 427 619 524"></td> <td data-bbox="619 427 895 524">Все понял</td> <td data-bbox="895 427 1206 741" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="513 524 619 647"></td> <td data-bbox="619 524 895 647">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="513 647 619 741"></td> <td data-bbox="619 647 895 741">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="587 1330 1131 1570"> <thead> <tr> <th data-bbox="587 1330 679 1570">ФИО ученика</th> <th data-bbox="679 1330 746 1570">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="746 1330 804 1570">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="804 1330 860 1570">Применяем знания</th> <th data-bbox="860 1330 917 1570">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="917 1330 975 1570">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="975 1330 1032 1570">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1032 1330 1131 1570">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>																	










<p>дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

<p>Раздел IV. Стратегия развития</p>	<p>Школа:</p>	
<p>Дата:</p>	<p>ФИО учителя:</p>	
<p>Класс: 11</p>	<p>Количество присутствующих:</p>	<p>Количество отсутствующих:</p>
<p>Тема урока</p>	<p>4.4.1Международный бизнес (2 часа)</p>	
<p>Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)</p>	<p>11.4.4.1 понимать сущность и значимость международного бизнеса; 11.4.4.2 синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки</p>	
<p>Цель урока</p>	<p>Способствовать формированию знаний и умений: -понимать сущность и значимость международного бизнеса; -синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки</p>	
<p>Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)</p>	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики могут знают сущность и значимость международного бизнеса; <i>(репродуктивный уровень).</i> 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность и значимость международного бизнеса; Ученики углубляют и систематизируют знания <i>(конструктивный уровень).</i> 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников умеют</p>	

	синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Международный бизнес – Халықаралық бизнес – International business; Независимость – Егемендік – Independence Консенсус интересов – Мүдделер консенсусы – Consensus of interests; Международная среда компании – Компанияның халықаралық ортасы – Company international environment; Международный деловой этикет – Халықаралық бизнес-этикет – International business ethics	
Привитие ценностей	Воспитание культуры общения у обучающихся. Непрерывное обучение в течение всей жизни, сотрудничество, уважение, обучение ответственности, патриотизму, сохранению здоровья, критическому мышлению, творчеству	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: – С чего начинается бизнес? – Виды предпринимательской деятельности. – Роль бизнеса в экономике государства. – Внешняя и внутренняя среда бизнеса	
Ход урока		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
Начало урока Приветствие учащихся	1-урок. 4.4.1 МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС <i>Цель: понимать сущность и значимость международного бизнеса;</i> 1. Для создания благоприятного климата в классе используется метод «Пять пальцев». Ученики поднимают руки вверх и последовательно сгибают пальцы обеих рук, произнося (<i>повторяют три раза</i>): ○ <i>Большой палец – Сегодня;</i> ○ <i>Указательный – на уроке;</i> ○ <i>Средний – желаю;</i> ○ <i>Безымянный – отличного;</i> ○ <i>Мизинец – настроения!</i> 2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомним!	Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации (3 мин). <i>Слово учителя:</i> – Здравствуйте, ребята! Наш сегодняшний урок посвящен изучению темы: «Международный бизнес». Давайте вспомним: – С чего начинается бизнес?	

	<p>– Виды предпринимательской деятельности. – Роль бизнеса в экономике государства. – Внешняя и внутренняя среда бизнеса.</p> <p>Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников. Устно поощряет или делает замечания отдельным ученикам</p>	Учебник
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Учитель раздает учащимся карточки с вопросами и просит найти ответы на них из учебника (групповая работа).</p> <p>1. Что такое международный бизнес? 2. Расскажите о целях международного бизнеса. 3. Что такое микросреда международной компании? 4. Какие факторы характеризуют макросреду международной компании?</p> <p>Ученики 10 минут готовятся. Затем по очереди озвучивают ответы, все вместе с учителем обсуждают, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы. Группы оценивают друг друга с помощью метода «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник, тетради</p> <p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Конец урока</p> <p>Думаем и обсуждаем</p>	Объясните, как корпоративная культура обеспечивает эффективную реализацию стратегии?	
<p>Домашнее задание</p>	Повторите пройденный материал	
	<p>2-урок. 4.4.2 ПРАКТИКУМ. МЕЖДУНАРОДНЫЙ БИЗНЕС</p> <p><i>Цель: синтезировать факторы из сферы международного бизнеса для формирования собственного видения стратегии выхода продукции Казахстана на международные рынки</i></p>	
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения проводится тренинг: «Горячие ладошки».</p> <p>2. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания).</p>	Рисунки, листы оценивания




<p>Середина урока</p> <p>Учимся играя</p> <p>Обратная связь:</p>	<p>Проводится тренинг: «Международный бизнес» Цель: Обсуждение различий между ценными бумагами Описание: Ученики делятся на четыре группы. Каждая группа отрабатывает содержание заданий в течение пяти минут. Затем каждая группа презентует результаты своей работы (по две минуты).</p> <p>1-я группа: Когда была утверждена Программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан»?</p> <p>2-я группа: Что было определено в Программе «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан»?</p> <p>3-я группа: Каким способами может осуществляться проникновение на зарубежные рынки?</p> <p>4-группа: Какая основная мотивация, побуждающая любую компанию осуществлять международный бизнес?</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p> <p><i>Результаты презентаций групп обсуждаются и закрепляются в следующих рубриках:</i></p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>												
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p><i>Учитель:</i> Проанализируйте рекомендации, данные в учебнике, с помощью которых происходит формирование устойчивого нравственного облика. Текст рекомендаций посмотрите в учебнике</p>	<p>Учебник, тетради</p>												
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Заполните таблицу.</p> <table border="1" data-bbox="422 1512 1204 1836"> <thead> <tr> <th colspan="2">Факторы микросреды компании</th> <th colspan="2">Факторы макросреды компании</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>работающей на национальном рынке</td> <td>работающей на международном рынке</td> <td>работающей на национальном рынке</td> <td>работающей на международном рынке</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Факторы микросреды компании		Факторы макросреды компании		работающей на национальном рынке	работающей на международном рынке	работающей на национальном рынке	работающей на международном рынке					<p>Учебник, тетради</p>
Факторы микросреды компании		Факторы макросреды компании												
работающей на национальном рынке	работающей на международном рынке	работающей на национальном рынке	работающей на международном рынке											
<p>Применяем знания кейс</p>	<p>Ознакомившись с условиями кейса, определите перечень мероприятий по борьбе с перечисленными в нем проблемами.</p>													


	Используя информацию из кейса, определите, как наладить перспективное сотрудничество между компаниями в рамках партнерства?															
Итоги урока Делимся мыслями	Может ли предприятие выбранного вашей группой вида бизнеса выйти на международную арену? Ответ обоснуйте.	Учебник, тетради														
Домашнее задание	Выполните практическое задание (по желанию ученика) (дополнительный материал №24)	Диск														
Обратная связь	Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву». <table border="1" data-bbox="470 757 1161 1070"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний							
	Все понял															
	Мне еще нужна помощь															
	Мне нужно подготовиться															
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?															
Конец усвоения темы	Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания <table border="1" data-bbox="544 1733 1086 1975"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знание</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знание	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого								
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знание	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого										
Рефлексия по уроку	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из															













<p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>левой колонки</p>	
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел IV. Стратегия развития	Школа:		
Дата:	ФИО учителя:		
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:	
Тема урока	4.5 Защита прав потребителя		
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.5.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; 11.4.5.2 различать организации защиты прав потребителей; 11.4.5.3 применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации		

Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; - различать организации защиты прав потребителей; - применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все знают комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся различают организации защиты прав потребителей. Ученики <i>углубляют</i> и <i>систематизируют</i> знания (<i>конструктивный уровень</i>); 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации	
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Потребитель – Тұтынушы – Consumer; Права потребителя – Тұтынушы құқығы – Consumer rights; Возмещение ущерба – Шығын қайтарылымы – Compensation of the damage; Всемирная организация союзов потребителей – Тұтынушылар одақтарының дүниежүзілік ұйымы – Consumers international	
Привитие ценностей	Обучаться на протяжении всей жизни, сотрудничество, уважение, ответственность, патриотизм, критическое мышление, творчество.	
Предварительные знания	Создание логической связи с этим уроком, задавая вопросы, например: <i>Что такое: потребитель; права потребителя; ущерб</i>	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 4.5.1 ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ Цель: знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав потребителей; различать организации защиты прав потребителей	
Начало урока Приветствие учеников	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Мир фантазий». Класс делится на группы девочек и мальчиков. Группам дается задание назвать разные виды взаимоотношений между людьми. Выигрывает группа, назвавшая наибольшее количество видов взаимоотношений. 2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы: <i>Что такое: потребитель; права потребителя; ущерб</i>	

<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Индивидуальная работа. Каждый ученик самостоятельно ищет из учебника ответы на следующие вопросы: 1-я группа: Какова цель защиты прав потребителей? 2-я группа: На что имеет право каждый потребитель? 3-я группа: Кто играет все возрастающую роль в защите прав потребителей?</p> <p>Группы готовятся 10 минут, их лидеры по очереди озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем принимают участие в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Итоги урока. Думаем и обсуждаем</p>	<p><i>Дискуссия.</i></p> <p>1. Какие меры, реализуемые государством, направленные на защиту прав потребителей, вы ощущаете при получении образовательных услуг? 2. Какие меры, реализуемые общественными организациями, направленные на защиту прав потребителей, вы замечаете при организации досуга школьников? 3. Какие меры будут приняты вами для соблюдения закона (п.2 ст.12 Закона РК «О защите прав потребителей»)?</p>	
<p>Домашнее задание</p>	<p><i>Повторить пройденный материал</i></p>	
	<p>2- урок. 4.5.2 ПРАКТИКУМ. ЗАЩИТА ПРАВ ПОТРЕБИТЕЛЯ</p> <p><i>Цель: применять навыки защиты прав потребителей через учебно-игровые ситуации.</i></p>	
<p>Начало урока</p> <p>Приветствие</p>	<p>1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Самолетики-пожелания» (записать на стикерах пожелания, сложить в виде самолетика и отправить их тому, кому желаешь).</p> <p>2. Деление на группы, организовать с помощью «Самолетиков» (по цветам самолетиков).</p> <p>I-я группа – зеленые стикеры; II-я группа – красные стикеры.</p> <p>3. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>«Самолетики» листы оценивания</p>

<p>Середина урока Учимся играя</p> <p>Обратная связь</p>	<p>ТРЕНИНГ «Способы защиты прав потребителей» <i>Цель:</i> Определить способы защиты прав потребителей <i>Описание:</i> ученики делятся на 3 группы. Каждая группа отрабатывает содержание одного из следующих заданий в течение 10 минут. 1-я группа: С чем может обратиться потребитель для защиты своих прав? 2-я группа: Каково досудебное разрешение потребительских споров? 3-я группа: Назовите копии документов, обосновывающих требования. Группы презентует результаты своей работы (по пять минут) Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>																		
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p>1. Обсудите и сравните, как реализуется в жизни статья закона: «... Каждый потребитель имеет право на: безопасность продукции и использование работ и услуг». 2. Встречались ли в вашей жизни случаи возмещения ущерба и каким образом оно осуществлялось?</p>																			
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>Заполните таблицу На каком уровне соблюдаются права потребителя в вашем городе, районе? (укажите в %).</p> <table border="1" data-bbox="422 1366 1197 2038"> <thead> <tr> <th data-bbox="422 1366 686 1512">Права потребителя</th> <th data-bbox="686 1366 949 1512">% соблюдения</th> <th data-bbox="949 1366 1197 1512">% возможности повышения этих данных</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="422 1512 686 1624">Гарантированный уровень потребления</td> <td data-bbox="686 1512 949 1624"></td> <td data-bbox="949 1512 1197 1624"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="422 1624 686 1736">Свободное приобретение товаров</td> <td data-bbox="686 1624 949 1736"></td> <td data-bbox="949 1624 1197 1736"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="422 1736 686 1848">Использование работ и услуг</td> <td data-bbox="686 1736 949 1848"></td> <td data-bbox="949 1736 1197 1848"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="422 1848 686 1960">Надлежащее качество продукции</td> <td data-bbox="686 1848 949 1960"></td> <td data-bbox="949 1848 1197 1960"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="422 1960 686 2038">Полная и достоверная информация</td> <td data-bbox="686 1960 949 2038"></td> <td data-bbox="949 1960 1197 2038"></td> </tr> </tbody> </table>	Права потребителя	% соблюдения	% возможности повышения этих данных	Гарантированный уровень потребления			Свободное приобретение товаров			Использование работ и услуг			Надлежащее качество продукции			Полная и достоверная информация			<p>Учебник, тетради</p>
Права потребителя	% соблюдения	% возможности повышения этих данных																		
Гарантированный уровень потребления																				
Свободное приобретение товаров																				
Использование работ и услуг																				
Надлежащее качество продукции																				
Полная и достоверная информация																				




	<p>о продукции</p> <p>Безопасность продукции</p> <p>Обращение в суд и другие уполномоченные государством органы</p> <p>Объединение в общественные организации потребителей</p> <p>Использование работ и услуг Возмещение ущерба</p>									
Конец урока Делимся мыслями	Какие меры можно применять для повышения эффективности работ по соблюдению Закона РК «О защите прав потребителей»? Опишите права потребителя									
Домашнее задание Применяем знания	Напишите реферат на тему (по желанию): «Права потребителей на здоровую окружающую среду» и подготовьте презентации для обсуждения в группах. 2. Применяя навыки защиты прав потребителей, придумайте несколько игровых ситуаций. Выполните их, разделившись на группы потребителей и предпринимателей		Диск							
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="470 1332 1161 1646"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться		Дерево знаний
	Все понял									
	Мне еще нужна помощь									
	Мне нужно подготовиться									
Дифференциация , каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?									
















<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="588 392 1131 633"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого								
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого										
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки</p>															
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p>																

Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?		
---	--	--

Раздел IV. Стратегия развития	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.6.1 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса (2 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.6.1 знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; 11.4.6.2 различать организации защиты прав предпринимателей; 11.4.6.3 описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; 11.4.6.4 понимать виды государственной поддержки МСБ; 11.4.6.5 применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: – знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; – различать организации защиты прав предпринимателей; – описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; – понимать виды государственной поддержки МСБ; – применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-уровень усвоения. Все ученики - знают комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей; различают организации защиты прав предпринимателей (<i>репродуктивный уровень</i>); 2-уровень усвоения. Из них большинство учащихся могут описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства; понимать виды государственной поддержки МСБ. <i>Ученики углубляют и систематизируют знания (конструктивный уровень)</i> ; 3-уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации	

Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Права предпринимателя – Кәсіпкер құқығы – Rights of the businessman; Защита прав – Құқық сақтау – Protection of the rights; Поддержка бизнеса – Бизнесті қолдау – Business support; Государственная поддержка МСБ – ОШБ мемлекеттік қолдау – State support of SME	
Привитие ценностей	Ответственность, открытость и уважение между участниками на уроке. Обучение приемам взаимосвязи между учащимися в выражениях своих мыслей и в прислушивании к чужим мнениям	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики « <i>Вспомните!</i> »: Что такое: – потребитель; – права потребителя – ущерб?	
Ход уроков		
Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 4.6.1 ЗАЩИТА ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА <i>Цель: - знать комплекс мер, реализуемых государством и общественными движениями, направленных на защиту прав предпринимателей;</i> <i>-различать организации защиты прав предпринимателей;</i> <i>-описывать институты поддержки бизнеса и предпринимательства</i>	
Начало урока Приветствие учеников	1. Для создания психологического настроения провести игру разминку: «Горячие ладошки» (учащиеся держат свои ладони близко к ладоням друг друга и говорят добрые слова. Например, ты красивый(ая), умный(ая) и т.д.) Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Для привлечения внимания учащихся к уроку задаются вопросы, используя метод «Думай в паре – делись». Что такое: – потребитель; – права потребителя – ущерб?	

Середина урока	Тренинг: «Формы и способы защиты прав предпринимателей». <i>Групповая работа.</i>	Учебник, тетради
Отвечаем на вопросы	<p>Класс делится на восемь групп, каждая группа выбирает себе экспертов из своего состава и название группы. Каждая группа готовит по одному вопросу:</p> <p>1-я группа: Что такое «охрана» и «защита»? Чем они отличаются?</p> <p>2-я группа: Назовите способы защиты прав предпринимателя.</p> <p>3-я группа: Назовите основные формы защиты прав предпринимателей.</p> <p>4-я группа: Что понимается под защитой прав предпринимателей?</p> <p>5-я группа: Что относится к штрафным способам защиты действия?</p> <p>6-я группа: Что понимают под основными формами защиты прав предпринимателей?</p> <p>7-я группа: Расскажите о материально-правовых способах защиты предпринимательских прав.</p> <p>8-я группа: Расскажите о судебных и внесудебных формах защиты прав предпринимателей</p> <p>Группы готовятся 10 минут, члены каждой групп взаимодополняя друг друга, озвучивают ответы. Остальные вместе с учителем участвуют в обсуждении, ключевые идеи записывают в тетради.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <div style="display: flex; align-items: center; margin-top: 10px;"> <div style="margin-right: 10px;">    </div> <div> <p>Содержание раскрыто полностью</p> <p>Содержание раскрыто частично</p> <p>Тема не раскрыта</p> </div> </div>	<p>Флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>
Конец урока Думаем и обсуждаем	<p><i>Из рекомендаций юристов к предпринимателям:</i> Обсудите, если бы вам встречались нарушающие закон ситуации, каковы были бы ваши действия?</p>	
Домашнее задание	Повторите пройденный материал	
	<p>2- урок. 4.6.2 ПРАКТИКУМ. ЗАЩИТА ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА</p> <p><i>Цель:</i> -понимать виды государственной поддержки МСБ; -применять навыки защиты прав предпринимательской деятельности через учебно-игровые ситуации</p>	
Начало урока Приветствие	<p>Для создания психологической атмосферы проводится тренинг «Пожелания». Надо построиться в ряд друг за другом, приклеить стикеры на спины друг друга и написать на них положительные качества человека. Затем</p>	

	повернуться всем в обратную сторону и прочитать их вслух друг за другом.								
Середина урока Групповая работа Обратная связь	<p>Групповая работа:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Назовите основные направления, по которым оказывается профессиональная помощь. 2. Что необходимо знать предпринимателям? 3. В чем заключается защита права предпринимателей и потребителей? <p>  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта </p> <p>Результаты презентаций групп закрепляют, выполняя следующие задания:</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p> <p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>							
Выполняем в тетради	Составьте таблицу для сравнения проблем предпринимательской деятельности в РК. .	Тетради							
Применяем знания	<ol style="list-style-type: none"> 1. Составьте перечень прав предпринимателя и обсудите его реализацию в вашем регионе. 2. Разработайте план круглого стола для обсуждения темы «Гражданско-правовая ответственность» 								
Итоги урока Делимся мыслями	<ol style="list-style-type: none"> 1. Обсудите, в каких видах деятельности часто используются: «Право интеллектуальной собственности», «Авторское право», «Гражданские правоотношения». 2. Подготовьте презентацию на тему «Понятие права собственности» и обсудите процесс его реализации в вашей жизни. 3. Подготовьте реферат на тему «Развитие предпринимательской деятельности в РК» и обсудите новые идеи одноклассников 								
Домашнее задание	Прочитайте о правовых основах предпринимательской деятельности в РК (дополнительный материал № 27)	Диск							
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="456 1516 1147 1832"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний
	Все понял								
	Мне еще нужна помощь								
	Мне нужно подготовиться								
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?								




<p>поставить перед более способными учащимися?</p>																
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="545 506 1176 741"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знание</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знание	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого								
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы Думаем и обсуждаем	Применяем знание	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого										
<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>															
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1: 2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>																

КРАТКОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ПЛАН УРОКА

Раздел IV. Стратегия развития	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая) (2 часа)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.7.1 различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференциров анные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики знают экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся различают экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя. Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников могут применять экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя. Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>)</p>	
Языковые цели	<p><i>Лексика и терминология:</i> Ответственность предпринимателя – Кәсіпкер жауапкершілігі – Responsibility of the businessman; Экономическая ответственность – Экономикалық жауапкершілік – economic responsibility; Юридическая ответственность – Юристтік жауапкершілік – Legal responsibility; Социальная ответственность – Әлеуметтік жауапкершілік – Social responsibility; Этическая ответственность – Этикалық жауапкершілік – Ethical responsibility</p>	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общась друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение	
Предваритель ные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: Что такое: ответственность; этика; потребитель; предприниматель	

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок 4.7.1. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, ЮРИДИЧЕСКАЯ, СОЦИАЛЬНАЯ, ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ, ЭТИЧЕСКАЯ) <i>Цель урока: различать экономические, юридические, социальные, экологические, этические виды ответственности предпринимателя</i>	
Начало урока Приветствие	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Пожелания другу». Ученики в парах поворачиваются друг к другу и желают удачи ученику, стоящему напротив него. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. <i>Слово учителя:</i> Ребята, давайте вспомним, что такое: ответственность; этика; потребитель; предприниматель. Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся	Учебник
Середина урока Отвечаем на вопросы Обратная связь	1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы: 1. Какие виды ответственности предпринимательства вы знаете? 2. В чем заключается экономическая ответственность предпринимателя? 3. В чем заключается юридическая ответственность предпринимателя? 4. В чем заключается социальная ответственность предпринимателя? 5. В чем заключается этическая ответственность предпринимателя? Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации: <div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: green; margin-right: 5px;"></div> Содержание раскрыто полностью </div> <div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: yellow; margin-right: 5px;"></div> Содержание раскрыто частично </div> <div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="width: 15px; height: 15px; background-color: red; margin-right: 5px;"></div> Тема не раскрыта </div>	Учебник флипчарт, фломастеры Цветные стикеры
Конец урока Думаем и обсуждаем	Подводится итог: 1. Какова, по вашему мнению, должна быть профессиональная компетентность руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников? 2. Какие факторы ответственности обеспечивают предпринимательский успех?	
Домашнее задание	Составьте опорную блок-схему на тему: «Виды ответственности предпринимателя»	

	2-урок 4.7.2 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ (ЭКОНОМИЧЕСКАЯ, ЮРИДИЧЕСКАЯ, СОЦИАЛЬНАЯ, ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ, ЭТИЧЕСКАЯ) <i>Цель: различать этические виды ответственности</i>	
Начало урока Приветствие.	Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества	
Середина урока	Тренинг: «Культура предпринимательства»	
Тренинг	1. Каждая из четырех групп изучает содержание своей темы и презентует перед классом: 1-я группа: Что такое культура предпринимательства? 2-я группа: Что такое честное ведение его субъектами своего бизнеса? 3-я группа: Что относится к факторам, определяющим формирование культуры предпринимательства? 4-я группа: Какими внутренними факторами определяется культура фирмы? <i>Подведение формы презентации: Дискуссия .</i> Учитель с учениками обсуждают ответы.	Учебник флипчарт, фломастеры
Обратная связь	Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:  Содержание раскрыто полностью  Содержание раскрыто частично  Тема не раскрыта Результаты тренинга закрепляются выполнением заданий из следующих рубрик:	Цветные стикеры
Анализируем и сравниваем	1. От чего зависит культура предпринимателя? 2. В чем заключается ответственность и культура предпринимателя?	
Выполняем в тетради	1. Перечислите 10 предпринимателей, работающих в вашем регионе, которых вы могли бы назвать ответственными, в чем их особенности? 2. Составьте модель современного ответственного предпринимателя.	Учебник, тетрадь
Применяем знания	Фронтальный опрос. <i>Учитель:</i> Давайте, ответим на вопросы: Культурна ли фирма, если...? Задаются вопросы, представленные в рубрике «Применяем знания»	

Конец урока Делимся мыслями	1. К каких случаям высокий показатель профессиональной компетентности руководителей фирмы, менеджеров и сотрудников можно назвать результатом деятельности фирмы? 2. Назовите пути и способы формирования ответственности предпринимателя и возможности их обучения без отрыва от производства																	
Домашнее задание	Повторите пройденный материал	Диск																
Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний».</p> <p>Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" data-bbox="499 645 1193 963"> <tr> <td data-bbox="499 645 603 745"></td> <td data-bbox="603 645 882 745">Все понял</td> <td data-bbox="882 645 1193 963" rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="499 745 603 869"></td> <td data-bbox="603 745 882 869">Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td data-bbox="499 869 603 963"></td> <td data-bbox="603 869 882 963">Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" data-bbox="571 1664 1117 1910"> <thead> <tr> <th data-bbox="571 1664 667 1865">ФИО ученика</th> <th data-bbox="667 1664 730 1865">Отвечаем на вопросы</th> <th data-bbox="730 1664 794 1865">Думаем и обсуждаем</th> <th data-bbox="794 1664 858 1865">Применяем знания</th> <th data-bbox="858 1664 922 1865">Анализируем и сравниваем</th> <th data-bbox="922 1664 986 1865">Выполняем в тетради</th> <th data-bbox="986 1664 1050 1865">Делимся мыслями</th> <th data-bbox="1050 1664 1117 1865">Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="571 1865 667 1910"></td> <td data-bbox="667 1865 730 1910"></td> <td data-bbox="730 1865 794 1910"></td> <td data-bbox="794 1865 858 1910"></td> <td data-bbox="858 1865 922 1910"></td> <td data-bbox="922 1865 986 1910"></td> <td data-bbox="986 1865 1050 1910"></td> <td data-bbox="1050 1865 1117 1910"></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку	Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки																	

<p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		




КРАТКОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ПЛАН УРОКА













Раздел III. Самопродвижение предпринимателя	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.8 Целеполагание (1 час)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	11.4.8.1 понимать сущность целеполагания; 11.4.8.2 применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей	
Цель урока	Способствовать формированию знаний и умений: - понимать сущность целеполагания; - применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей	
Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	<p>1-й уровень усвоения. Все ученики Все ученики знают сущность сущность целеполагания (<i>репродуктивный уровень</i>);</p> <p>2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность целеполагания Ученики углубляют и систематизируют знания (<i>конструктивный уровень</i>);</p> <p>3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников применяют инструменты целеполагания для эффективной постановки целей Обеспечивается <i>полнота знаний</i> по изучаемой теме (<i>продуктивный уровень</i>). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание рубрики «Творческое задание»</p>	
Языковые цели	<p>Лексика и терминология: Цель – Мақсаты – Goal Целеполагание – Мақсат қою – Goal-setting SMART цели – SMART мақсаттары – SMART goals Качества личности – Тұлғаның қасиеттері – Personality Внешние ценности – Сыртқы құндылықтар – External values</p>	
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они приучаются выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение.	
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопросы из рубрики «Вспомните!»: Что такое процесс стратегического планирования? Как определить миссию и цели организации?	

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	<p>4.8 ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ Цель: - понимать сущность целеполагания; - применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей</p>	

<p>Начало урока Приветствие</p>	<p>1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества.</p> <p>2. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)</p>	<p>Рисунки, листы оценивания</p>
<p>Вспомните!</p>	<p>Побуждение интереса к теме, создание проблемной ситуации. <i>Слово учителя:</i> Ребята, давайте вспомним: Что такое процесс стратегического планирования? Как определить миссию и цели организации? Ученики в парах обсуждают вопросы, делятся мнениями. Учитель слушает ответы учеников, дополняет их. Устно поощряет или делает поправки в ответах отдельных учащихся</p>	<p>Учебник</p>
<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Обратная связь</p>	<p>1) Ученики работают индивидуально. Из учебника самостоятельно ищут и находят ответы на вопросы: 1. Что такое цель предприятия и цель, вообще? 2. Какие основные способы целеполагания. Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник</p> <p>Цветные стикеры</p>
<p>Думаем и обсуждаем</p>	<p>1. В чем отличие способов целеполагания? 2. Почему цели являются точкой отсчета в процессе контроля и оценки результатов труда отдельных работников, подразделений и организации в целом?</p>	<p>Учебник</p>
<p>Практикум</p>	<p><i>Как применять инструменты целеполагания для эффективной постановки целей?</i></p>	

Групповая работа	<p>1-группа: расскажите о истории технологии постановки целей «SMART».</p> <p>2-группа: Расшифруйте смысл понятия «SMART».</p> <p>3-группа: Перечислите 8 основных сфер, в границах которых каждая организация определяет свои основные цели.</p> <p>4-группа: Расскажите об основных целях предприятия в рамках 8 основных сфер его деятельности.</p> <p>Учитель с учениками обсуждают ответы.</p> <p>Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>																															
Учимся играя		<i>Форма организации:</i> фронтальный опрос																														
Анализируем и сравниваем	Выполняют задания данной рубрики из учебника																															
Выполняем в тетради	<p>Метод вычисления. Сформулируйте ключевой мотив, далее пропишите цели по его достижению. Оцените по 5-ти бальной шкале: наилучший вариант – 5, наихудший – 1.</p> <table border="1" data-bbox="531 1279 1217 1921"> <thead> <tr> <th>Наименование критерия</th> <th>Цель 1</th> <th>Цель 2</th> <th>Цель 3</th> <th>Цель 4</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Время достижения цели</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Оценка</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Сложность достижения цели (оценка)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Возможность выбора (оценка)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Итоговая оценка</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Наименование критерия	Цель 1	Цель 2	Цель 3	Цель 4	Время достижения цели					Оценка					Сложность достижения цели (оценка)					Возможность выбора (оценка)					Итоговая оценка					Учебник, тетради
Наименование критерия	Цель 1	Цель 2	Цель 3	Цель 4																												
Время достижения цели																																
Оценка																																
Сложность достижения цели (оценка)																																
Возможность выбора (оценка)																																
Итоговая оценка																																
Применяем знания	<p>Кейс «Корпорация Nestle».</p> <p>Учитель: С условиями кейса ознакомьтесь в учебнике (5 минут)</p>																															

	<p>Задание: определите, какие цели должно поставить руководство для борьбы с возникшими проблемами (см. В учебнике)?</p> <p>Выполняют задания данной рубрики из учебника</p>																	
<p>Конец урока Делимся мыслями</p>	<p>Изобретение целей.</p> <p>Вам нужно принять решение – найти себе хобби. Вы можете, например, попробовать скрэпбукинг, филателию, вышивание или другие варианты на ваш выбор. Вы занимаетесь этим в течение некоторого времени, затем подводите итоги и выбираете то, что подходит вам.</p>																	
<p>Домашнее задание</p>	<p>Составить цели на год, на три года</p>																	
<p>Обратная связь</p>	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	<p>Дерево знаний</p>									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
<p>Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?</p>	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
<p>Конец усвоения темы</p>	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке.</p> <p>Лист оценивания</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											




<p>Рефлексия по уроку</p> <p>Были ли цели урока/цели обучения реалистичными?</p> <p>Все ли учащиеся достигли ЦО?</p> <p>Если нет, то почему?</p> <p>Правильно ли проведена дифференциация на уроке?</p> <p>Выдержаны ли были временные этапы урока?</p> <p>Какие отступления были от плана урока и почему?</p>	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>	
<p>Общая оценка</p> <p>Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)?</p> <p>1:</p> <p>2:</p> <p>Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

Раздел III. Самопродвижение предпринимателя	Школа:	
Дата:	ФИО учителя:	
Класс: 11	Количество присутствующих:	Количество присутствующих:
Тема урока	4.9 Личная стратегия жизни (1 час)	
Цели обучения, которые достигаются на данном уроке (ссылки на учебную программу)	<p>11.4.9.1 формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей;</p> <p>11.4.9.2 применять навыки ораторского мастерства при презентации личной стратегии жизни</p>	
Цель урока	<p>Способствовать формированию знаний и умений:</p> <ul style="list-style-type: none"> - понимать сущность базовых стратегий развития; - понимать сущность экономического роста, ВВП, ВНП; - различать интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса 	













Критерии оценивания (ожидаемые дифференцированные результаты)	1-й уровень усвоения. Все ученики знают сущность базовых стратегий развития; сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 2-й уровень усвоения. Из них большинство учащихся понимают сущность базовых стратегий развития; сущность экономического роста, ВВП, ВНП; 3-й уровень усвоения. Из них некоторые из учеников различают интенсивный и экстенсивный способы развития бизнеса Обеспечивается полнота знаний по изучаемой теме (продуктивный уровень). Ученики, полностью освоившие тему, смогут выполнить задание из рубрики «Творческое задание»
Языковые цели	<i>Лексика и терминология:</i> Личная стратегия жизни – Жеке өмір стратегиясы – The strategy of Personal life Цели жизни – Өмір мақсаттары – Purpose of life Жизненные ценности – Өмірлік құндылықтар – Vital value Личная эффективность – Жеке тиімділігі – Personal effectiveness Ораторское мастерство – Шешендік шеберлік – Oratorical skill
Привитие ценностей	На уроке проявляют ответственность, уважение и сотрудничество. Общаясь друг с другом, они учатся выслушивать мнения других и открыто высказывать свое мнение
Предварительные знания	Для плавного перехода к изучению новой темы отвечают на вопрос из рубрики «Вспомните!»: Что такое целеполагание? Какие инструменты целеполагания применяются для эффективной постановки целей?

Ход уроков

Запланированные этапы урока	Запланированная деятельность на уроке	Ресурсы
	1-урок. 4.9 ЛИЧНАЯ СТРАТЕГИЯ ЖИЗНИ <i>Цель: сформировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей</i>	
Начало урока Приветствие учеников.	1. Для создания положительной атмосферы в классе учитель организует тренинг «Я рад тебя видеть, потому, что ...». Ученики, сидящие за одной партой называют друг другу его положительные качества. Деление на группы с помощью разрезанных рисунков. Лидерам групп даются листы оценивания учащихся. Знакомятся с критериями оценивания (ниже приводится лист оценивания)	Рисунки, листы оценивания
Вспомните!	Что такое целеполагание? Какие инструменты целеполагания применяются для эффективной постановки целей?	

<p>Середина урока</p> <p>Отвечаем на вопросы</p> <p>Тренинг</p> <p>Обратная связь:</p>	<p>Тренинг: «Формирование личной стратегии карьеры через постановку правильных целей» <i>Групповая работа:</i> Группы самостоятельно прорабатывают следующие вопросы:</p> <p>1-группа: Как формировать личную стратегию карьеры через постановку правильных целей? 2-группа: Что включает в себя личная стратегия жизни? Используйте схему из учебника. 3-группа: Что такое структура жизненных целей? Учитель с учениками обсуждают ответы. Метод «Цветные стикеры». Используя 3 вида стикеров, учащиеся высказывают свое мнение о качестве презентации:</p> <p> Содержание раскрыто полностью</p> <p> Содержание раскрыто частично</p> <p> Тема не раскрыта</p>	<p>Учебник флипчарт, фломастеры</p> <p>Цветные стикеры</p>						
<p>Кейс</p>	<p>Выполняется кейс «Как правильно ставить цели?» из рубрики «Делимся мыслями».</p> <p>Задания: 1. Проанализируй жизненную стратегию Аблая Юсупова. 2. Что полезного для себя вы взяли бы из стратегии этого человека?</p>							
<p>Конец урока Думаем и обсуждаем:</p>	<p>1. Зачем нужна личная стратегия жизни? 2. Почему необходимо стремиться к достижению своих истинных целей?</p>							
<p>Анализируем и сравниваем</p>	<p>Проанализируйте, с какими из перечисленных трудностей вам приходится сталкиваться при выполнении тех или иных заданий и работ, проранжируйте их по степени важности для вас по шкале от 1 до 10; 1 – очень слабое влияние, 10 – влияние самое сильное (используют таблицу учебника)</p>							
<p>Выполняем в тетради</p>	<p>На основе изученного материала определяют цели для построения своей личной стратегии жизни. Для этого также можно использовать результаты, полученные в предыдущем задании «Анализируем и сравниваем».</p>							
<p>Применяем знания</p>	<p>Заполняют таблицу. Постройте свою личную жизненную стратегию.</p> <table border="1" data-bbox="515 1742 1198 2011"> <tr> <td data-bbox="515 1742 855 1865">Составляющие личной стратегии жизни</td> <td data-bbox="855 1742 1198 1865">Сформулируй свои составляющие личной стратегии жизни</td> </tr> <tr> <td data-bbox="515 1865 855 1906">Цели жизни</td> <td data-bbox="855 1865 1198 1906"></td> </tr> <tr> <td data-bbox="515 1906 855 2011">Способы преодоления трудностей</td> <td data-bbox="855 1906 1198 2011"></td> </tr> </table>	Составляющие личной стратегии жизни	Сформулируй свои составляющие личной стратегии жизни	Цели жизни		Способы преодоления трудностей		
Составляющие личной стратегии жизни	Сформулируй свои составляющие личной стратегии жизни							
Цели жизни								
Способы преодоления трудностей								

	<table border="1"> <tr> <td>Принципы достижения целей</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Жизненные ценности</td> <td></td> </tr> </table>	Принципы достижения целей		Жизненные ценности		
Принципы достижения целей						
Жизненные ценности						
Делимся мыслями	<p>Чтобы спонтанная речь лилась свободно, нужно заниматься своеобразной «болтологией» – учиться говорить. Тренироваться можно на чем угодно. Постарайтесь в течение 10 минут говорить только об одном предмете (сумка, собака, кошка, растение, чайник, кастрюля и т.п.)</p>					

Обратная связь	<p>Обратную связь провести с помощью «Дерево знаний». Учащиеся выбирают яблоки и прикрепляют их к «дереву».</p> <table border="1"> <tr> <td></td> <td>Все понял</td> <td rowspan="3"></td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне еще нужна помощь</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Мне нужно подготовиться</td> </tr> </table>		Все понял			Мне еще нужна помощь		Мне нужно подготовиться	Дерево знаний									
	Все понял																	
	Мне еще нужна помощь																	
	Мне нужно подготовиться																	
Дифференциация, каким образом Вы планируете оказать больше поддержки? Какие задачи Вы планируете поставить перед более способными учащимися?	<p>Оценивание – как Вы планируете проверить уровень усвоения материала учащимися?</p>																	
Конец усвоения темы	<p>Группа оценивается экспертом группы через лист оценивания. После выполнения каждого задания, он помещает смайлик в лист рейтинга. Таким образом, видно, как каждый участвовал на уроке. Лист оценивания</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ФИО ученика</th> <th>Отвечаем на вопросы</th> <th>Думаем и обсуждаем</th> <th>Применяем знания</th> <th>Анализируем и сравниваем</th> <th>Выполняем в тетради</th> <th>Делимся мыслями</th> <th>Итого</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого									
ФИО ученика	Отвечаем на вопросы	Думаем и обсуждаем	Применяем знания	Анализируем и сравниваем	Выполняем в тетради	Делимся мыслями	Итого											
Рефлексия по уроку Были ли цели	<p>Используйте данный раздел для размышлений об уроке. Ответьте на самые важные вопросы о Вашем уроке из левой колонки.</p>																	

<p>урока/цели обучения реалистичными? Все ли учащиеся достигли ЦО? Если нет, то почему? Правильно ли проведена дифференциация на уроке? Выдержаны ли были временные этапы урока? Какие отступления были от плана урока и почему?</p>		
<p>Общая оценка Какие два аспекта урока прошли хорошо (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что могло бы способствовать улучшению урока (подумайте, как о преподавании, так и об обучении)? 1: 2: Что я выявил(а) за время урока о классе или достижениях/трудностях отдельных учеников, на что необходимо обратить внимание на последующих уроках?</p>		

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Качурин М.Г. Организация исследовательской деятельности учащихся на уроках экономики. М., 2002.
2. Коджаспирова Г.М., А.Ю. Коджаспиров. Педагогический словарь. М., 2001.
3. Колесникова И.А. Педагогическая реальность: опыт междисциплинарной рефлексии. Санкт-Петербург, 2001.
4. Кудряшев Н.И. Взаимосвязь методов обучения на уроках экономики. М., 2001.
5. Маранцман В.Г. Роман А.С. Предпринимательство в школьном изучении. М., 2003.
6. Методика преподавания экономики. / Под ред. Богдановой О.Ю., Маранцмана В.Г. М., 2005.
7. Методика преподавания экономики / О.Ю. Богданова, С.А. Леонов, В.Ф. Чертов; Под ред. О.Ю. Богдановой. М., 2001.
8. Немов Р.С. Психология. М., 2001.
9. Обухова Л.Ф. Детская (возрастная) психология. М., 2006.
10. Подласый И.П. Педагогика. М., 2006.
11. Педагогические технологии / Под общей ред. В.С. Кукушина. Ростов н/Д., 2002.
12. Проблемы преподавания экономики в средней школе / Под ред. Т.Ф.Курдюмовой. М., 1985.
13. Семенов А. Н., Семенова В. В. Вопросы и задания по методике преподавания экономимических теорий в средней школе. Владос -М., 2001.
14. Селевко Г.К. Современные образовательные технологии. М., 2003.
15. Щербина В.Р. Проблемы экономического образования в средней школе. М., 2003.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	2
Типовая учебная программа по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего среднего образования (общественно-гуманитарное направление, естественно-математическое направление)	4
Долгосрочный план по реализации Типовой учебной программы по учебному предмету «Основы предпринимательства и бизнеса» для 11 классов уровня общего среднего образования по обновленному содержанию (общественно-гуманитарное направление, естественно-математическое направление).....	11
ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ I ЧЕТВЕРТЬ	16
1.1 Питчинг (2 часа)	16
1.1.2 Практикум. Структура питчинга	18
1.2 Командообразование и роль команд	21
в предпринимательской деятельности (2 часа)	21
1.2.2 Практикум. Командообразование и роль команд	23
в предпринимательской деятельности	23
1.3.1 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана.....	26
1.3.1 Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности. Структура бизнес-плана	27
1.3.2 Практикум. Канва бизнес-модели, определение ключевой ценности	28
1.4 Маркетинг в стартап-проектах (3 часа).....	32
1.4.2 Практикум. Маркетинг в стартап-проектах.....	34
1.4.3 Практикум. Маркетинг в стартап-проектах.....	35
1.5.1 Каналы коммуникаций в стартап-проектах.....	38
1.5.2 Практикум. Каналы коммуникаций в стартап-проектах.....	39
1.6 Потребительская и покупательская лояльность (2 часа).....	43
1.6.2 Практикум. Потребительская и покупательская лояльность.....	44
1.7 Каналы прибыли в стартапах (3 часа)	48
1.7.2 Практикум. Каналы прибыли в стартапах	49
1.7.3 Практикум. Каналы прибыли в стартапах	50
ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ II ЧЕТВЕРТЬ.....	54
2.1.1 Бизнес-ресурсы и управление ресурсами (2 часа)	54
2.1.2 Практикум. Бизнес-ресурсы и управления ресурсами	56
2.2.2 Партнерство в предпринимательской деятельности (3 часа).....	58
2.2.2 Практикум. Партнерство в предпринимательской деятельности	60
2.2.3 Практикум. Партнерство в предпринимательской деятельности	61
2.3.1 Ключевая деятельность в бизнесе (2 часа)	63
2.3.2 Практикум. Ключевая деятельность в бизнесе	64
2.4.1 Налоги в предпринимательской деятельности.....	68
2.4.2 Практикум. Налоги в предпринимательской деятельности.....	70
2.5.1 Структура расходов	73

2.5.2 Практикум. Структура расходов.....	75
2.6.1 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинга бизнес-проектов	79
2.6.2 Практикум. Потребительская и покупательская лояльность	80
2.6.3 Завершение проекта и анализ его результатов – питчинг бизнес-процессов. Кейс	82
ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ III ЧЕТВЕРТЬ	84
3.1.1 Личные активы и пассивы	84
3.1.2 Практикум. Личные активы и пассивы	86
3.2.1 Сбережения, кредиты и депозиты	89
3.3.1 Мировые денежные единицы, электронные деньги	94
2.3.2 Практикум. Ключевая деятельность в бизнесе	96
3.4.1 Фондовые рынки	100
3.4.2 Практикум. Налоги в предпринимательской деятельности.....	102
3.5.1 Управление личным бюджетом	105
3.5.2 Практикум. Управление личным бюджетом	107
3.6.1 Самопродвижение	110
3.7.1 Резюме и практика составления резюме	115
3.8.1 Нетворкинг (профессиональные сети)	121
3.9.1 Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	126
3.9.2 Практикум. Деловое общение предпринимателя – переговоры и практика переговоров	128
3.10.1 Эмоциональный интеллект	131
3.11.1 Тайм-менеджмент	135
ОБРАЗЦЫ КРАТКОСРОЧНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ IV ЧЕТВЕРТЬ	141
4.1 Масштабирование бизнеса – прогноз развития рынка.....	141
4.2.1 Способы и виды развития бизнеса (2 часа)	145
4.3 Управление качеством (2 часа)	149
4.4.1Международный бизнес (2 часа)	154
4.5 Защита прав потребителя	159
4.6.1 Защита прав предпринимателя, институты поддержки бизнеса (2 часа)	165
КРАТКОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ПЛАН УРОКА	170
4.7 Ответственность предпринимателя (экономическая, юридическая, социальная, экологическая, этическая) (2 часа).....	170
КРАТКОСРОЧНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ. ПЛАН УРОКА	175
4.8 Целеполагание (1 час).....	175
4.9 Личная стратегия жизни (1 час).....	179
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	184

ДЛЯ ЗАМЕТОК

**Жанартай Уажитовна Кобдикова
Есет Жаумбаевич Караев
Ольга Михайловна Залучёнова
Айдос Ардакулы Нургазы
Акмарал Акпанбетовна Изтилеуова**

**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И БИЗНЕСА**

КНИГА ДЛЯ УЧИТЕЛЯ

Учебник для 11 класса общеобразовательной школы
(общественно-гуманитарное, естественно-математическое направления)

(МАКЕТ)

Главный редактор	К. Караева
Редактор	А. Бекболатова
Технический редактор	В. Бондарев
Художественный редактор	Е. Мельникова
Дизайн обложки	В. Бондарев, О. Подопригора
Верстка	Т. Макарова