

## МАТРИЦА КАРЬЕРЫ

### МОДУЛЬ «ДРАЙВ»

Одни из самых важных вопросов, которые задают себе подростки на пороге «взрослой» жизни:



**Какое мое будущее?**

**В какой профессии я добьюсь большего?**

**Как воплощать задуманное и быть успешным?**

**Как правильно готовиться и сдавать экзамены?**

**Как сохранять уверенность в сложных и конфликтных ситуациях?**

**Задача** модуля «ДРАЙВ» - помочь найти ответы на эти вопросы.

**Особенностью** программы является то, что ведут ее не только профессиональные психологи, но и практики (бизнес-тренеры, специалисты по управлению персоналом, финансисты, специалисты по маркетингу и рекламе), работающие в крупных компаниях города. У студентов будет возможность потренироваться в прохождении собеседования в кадровом агентстве, отработать коммуникативные навыки в настоящих переговорных поединках.

**Целевая аудитория:** ученики 9-10 классов.

**Форма обучения:** тренинги-мастерские (по 4 академических часа 1 раз в неделю)

**Продолжительность программы:** 128 академических часов

#### Цели программы:

- помочь с профессиональным самоопределением
- познакомить с современными технологиями проведения собеседований при приеме на работу
- познакомить со спецификой актуальных бизнес-профессий
- сформировать системное представление об эффективных способах самоуправления
- развить лидерский потенциал
- дать основы самоорганизации при подготовке к экзаменам (целеполагание, планирование, контроль за выполнением плана, управление временем)
- вооружить техниками и приемами управления эмоциональным состоянием
- развить навыки уверенного поведения в сложных ситуациях (на экзамене в т.ч.)
- составить личный план развития

#### Результаты обучения:

- **знание** своих профессиональных предпочтений, технологий планирования, стратегий преодоления стресса, коммуникативных стилей и стратегий
- **умение** уверенно проходить собеседование, планировать личное развитие, ставить профессиональные цели, выделять приоритеты, управлять коммуникацией, эффективно взаимодействовать в команде, планировать подготовку к экзаменам

№	Наименование темы и количество часов	
1.	<b>Тренинг командообразования</b> (Вводное занятие) <ul style="list-style-type: none"> <li>Отличие команды от группы</li> <li>Правила командной работы</li> <li>Принципы взаимодействия в команде</li> </ul> <i>Актуальная оценка уровня компетенций студентов</i>	4
<b>Управление коммуникацией в команде</b>		
2.	<b>Управление коммуникацией и лидерство</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Коммуникативные стили и стратегии</li> <li>Определение интересов и позиций, постановка целей в коммуникациях</li> <li>Навыки невербальной коммуникации</li> <li>Навыки вербальной коммуникации: <ul style="list-style-type: none"> <li>Навыки активного слушания</li> <li>Навыки получения информации</li> <li>Навыки формулировки предложений</li> <li>Навыки аргументации</li> </ul> </li> <li>Навыки обратной связи в коммуникации</li> <li>Лидерство в команде <ul style="list-style-type: none"> <li>Роли лидера в команде, командные роли</li> <li>Стили лидерства</li> <li>Ответственность лидера в командном достижении результатов</li> </ul> </li> </ul>	8
3.	<b>Управление конфликтами в команде</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Основные понятия конфликта. Стратегии поведения в конфликте</li> <li>Типы конфликтных личностей</li> <li>Механизмы возникновения конфликтов (основные конфликтные ситуации со сверстниками)</li> <li>Прогнозирование конфликтов</li> <li>Анализ конфликтов</li> <li>Выявление мотивации оппонентов</li> <li>Стратегии предотвращения развития и разрешения конфликтов</li> <li>Регулирование конфликта</li> <li>Преодоление конфликта</li> </ul>	8
4.	<b>Ведение переговоров</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Техники эффективных переговоров: психологические ловушки в переговорах, установление контакта, ориентация в партнёре, формулировка позиции, аргументация и контраргументация</li> <li>Техники жёстких переговоров: имидж, убеждение, внушение</li> <li>Практикум: переговорные поединки</li> </ul>	8
5.	<b>Переговорные поединки</b>	4
<b>Управление карьерой</b>		
6.	<b>Знакомство с актуальными бизнес-профессиями</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Обзор рынка труда</li> <li>Рынок труда, Участники рынка труда, механизмы, управляющие рынком Актуальные профессии, профессии будущего</li> <li>Временная работа, варианты подработки для несовершеннолетних.</li> </ul>	4
7.	<b>Успешное собеседование</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Понятие профессиональных компетенций</li> <li>Виды собеседований</li> <li>Стратегия и тактика проведения собеседований</li> <li>Диагностика при проведении собеседования, виды оценки</li> <li>Резюме, анкета</li> <li>Уверенное поведение на собеседовании</li> <li>Инструменты самопродвижения на рынке труда</li> </ul>	8
8.	<b>Профориентационная сессия</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Понятие карьеры, этапы развития карьеры</li> <li>Диагностика предпринимательских, управленческих способностей</li> <li>Диагностика способностей и предпочтения к той или иной профессиональной деятельности, анкетирование, тестирование, личные беседы.</li> <li>Практикум: выполнение наиболее типичных профессиональных задач</li> </ul>	12

<b>Life - менеджмент: управление личным развитием</b>		
<b>9.</b>	<b>Ориентация на успех</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Успех и успешность</li> <li>• Стратегии успешных людей</li> <li>• Убеждения, установки, ценности – вектор успеха</li> <li>• Проактивное и позитивное мышление</li> <li>• Имидж успешного человека</li> <li>• Формулирование миссии и видения</li> </ul> <i>Промежуточная оценка уровня компетенций</i>	<b>8</b>
<b>10.</b>	<b>Планирование личного развития</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Целеполагание</li> <li>• Техники постановки целей для достижения успеха</li> <li>• Проработка личных целей</li> <li>• барьеры, помехи и технологии их преодоления на пути к цели</li> <li>• Составление личного плана развития и плана развития карьеры</li> </ul>	<b>8</b>
<b>11.</b>	<b>Управление временем и личная эффективность</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Параметры анализа тайм-эффективности</li> <li>• Личный временной стиль</li> <li>• Расстановка приоритетов</li> <li>• Соотношение целей и времени</li> <li>• Инструменты управления временем</li> <li>• Ловушки и резервы времени</li> <li>• Практикум: создание плана подготовки к экзамену, конференции, реферату</li> </ul>	<b>8</b>
<b>12.</b>	<b>Принятие решений</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Поиск вариантов для решения</li> <li>• Прогнозирование последствий, оценка рисков</li> <li>• Технологии принятия решений</li> <li>• Оценка принятых решений</li> <li>• Ответственность за принятые решения</li> </ul>	<b>8</b>
<b>13.</b>	<b>Влияние и противостояние влиянию</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Установки, стереотипы и приоритеты, влияющие на формирование независимой позиции</li> <li>• Влияние и манипуляции: используемые технологии (внешние источники: реклама, PR), коммуникативные манипуляции</li> <li>• Противостояние влиянию, умение говорить «нет»</li> </ul>	<b>8</b>
<b>14.</b>	<b>Тренинг уверенного поведения в сложных ситуациях</b> (управление стрессом и эмоциями на экзаменах, собеседованиях, конференциях) <ul style="list-style-type: none"> <li>• Составляющие уверенного поведения</li> <li>• Самооценка и уверенность</li> <li>• Симптомы стресса</li> <li>• Технологии управления негативными состояниями (страх, волнение...)</li> <li>• Определение зон успешности и зон роста</li> <li>• Отработка уверенного поведения,</li> <li>• Развитие позитивного мышления</li> <li>• Технологии самомотивации и самоподкрепления</li> <li>• Последний день перед экзаменом: программа действий</li> <li>• Уверенное поведение на экзамене</li> </ul>	<b>12</b>
<b>15.</b>	<b>Публичные выступления</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Подготовка к публичному выступлению (цели, план, содержание, состояние)</li> <li>• Управление состоянием при публичном выступлении</li> <li>• Техники речи</li> <li>• Словесная импровизация (или что делать, если забыл ответ)</li> </ul>	<b>8</b>
<b>16.</b>	<b>Подготовка личного и профессионального плана развития</b>	<b>8</b>
<b>Ассесмент-Центр (итоговая оценка уровня компетенций)</b>		<b>4</b>
<b>Итого: 128 академических часов</b>		

**По итогам обучения выдается сертификат, подтверждающий обучение  
(Лицензия № 9517 выдана Министерством образования, науки и инновационной политики Новосибирской области 29 февраля 2016 года)**