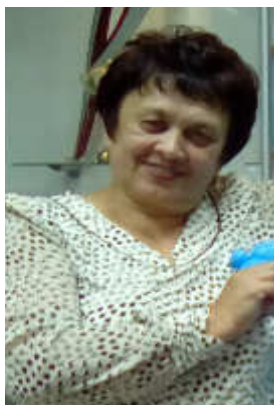


ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА

к конкурсу педагогических проектов «Перспектива»



Ф.И.О.	Зими́на Елена Николаевна
Образовательное учреждение	Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Краевой политехнический колледж» Октябрьский филиал
Должность	Преподаватель
Педагогический стаж	21 год
Квалификационная категория	1 квалификационная категория
Преподаваемые УД, МДК	УД: Основы предпринимательства Защита прав потребителей МДК 01.01 Розничная торговля непродовольственными товарами МДК 02.01 Розничная торговля продовольственными товарами МДК 03.01 Эксплуатация контрольно-кассовой техники

Педагогический проект «Моя профессиональная карьера»

Актуальность проблемы трудоустройства выпускников колледжа, формирования их компетенции готовности к профессиональной деятельности определила необходимость разработки педагогического проекта «Моя профессиональная карьера», направленного на содействие успешной социальной адаптации и самореализации выпускников по профессии «Продавец, контролер – кассир» Октябрьского филиала ГАПОУ «Краевой политехнический колледж».

В проекте рассматриваются этапы формирования личности через проведение различных мероприятий в колледже, районных и краевых конкурсов. Приведен пример внедрения новой технологии (проектная деятельность), направленной на формирование профессиональной мобильности, самореализации и профессиональной адаптации.

Ведь успешная самореализация студента в профессиональном учебном заведении поможет успешной социальной адаптации на рынке труда и решения проблемы трудоустройства.

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
«КРАЕВОЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ КОЛЛЕДЖ»

Номинация «*Инновации в сфере среднего профессионального образования*»

Педагогический проект

Моя профессиональная карьера

Сроки выполнения проекта: сентябрь 2016 г.- апрель 2017 года

География проекта: студенты Октябрьского филиала ГАПОУ «Краевой политехнический колледж»

Разработчики проекта:
Зими́на Елена Николаевна
преподаватель

Чернушка, 2016

СОДЕРЖАНИЕ ПРОЕКТА

1.	ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ	3
2.	ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА	4
3.	ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	5
4.	ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	6
5.	РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ	8
6.	РИСКИ	9
	ПРИЛОЖЕНИЕ 1	10
	ПРИЛОЖЕНИЕ 2	12
	ПРИЛОЖЕНИЕ 3	27
	ПРИЛОЖЕНИЕ 4	28
	ПРИЛОЖЕНИЕ 5	36

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Особую актуальность в современных условиях приобретают проблемы трудоустройства выпускников колледжей, формирование их компетенции готовности к профессиональной деятельности.

Больше половины студентов после окончания колледжа испытывают затруднения в трудоустройстве.

Большая часть студентов, получая диплом, находятся в растерянности, потому что не привыкли к самостоятельности.

Выходя из стен родного колледжа и попадая в свободное плавание, студенты зачастую теряются в выборе работы.

В представление выпускников заложено мнение, что имея средне специальное образование, они с легкостью найдут работу, как только им это потребуется. Именно поэтому при первом же отказе работодателя самооценка и желание бороться пропадает у многих выпускников.

За последний год безработица среди молодежи в Октябрьском районе выросла.

На сегодняшний день работодатель ставит довольно высокую планку для молодых специалистов. У каждого предприятия свои требования, но часто они представляют собой большой список желательных качеств для своего потенциального сотрудника. Самыми основными являются: наличие опыта работы, профессионализм, умение применять полученные теоретические знания на практике, способность принимать решения.

Проблема: естественно и понятно желание работодателей иметь у себя на работе грамотного, компетентного и ответственного сотрудника, но как же приобрести опыт и соответственно наработать профессионализм совсем еще молодому специалисту, «вчерашнему» студенту, если без опыта работы его не берут практически никуда?

Противоречие: Но современную молодежь, вступающую в трудовую жизнь, отличает ряд преимуществ: восприимчивость к новому, высокие показатели здоровья, продолжительный период трудоспособности, творческая активность и отсутствие стереотипов.

Поэтому в самый раз предприимчивым молодым людям разрушить собственный страх и заняться бизнесом.

2. ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

У начинающего бизнесмена, как правило, одним из первых вопросов является вопрос «с чего начать свой бизнес». Начать очень просто, но для успешного бизнеса, одного начинания мало, нужно четко понимать, куда Вы двигаетесь. Если не будет четкой цели, вы на каком-то этапе, остановитесь и будете буксовать на месте.

Цель проекта - содействие успешной социальной адаптации и самореализации выпускников Октябрьского филиала государственного автономного профессионального образовательного учреждения «Краевой политехнический колледж».

Гипотеза: успешная самореализация студента в профессиональном учебном заведении поможет успешной социальной адаптации на рынке труда.

Участники проекта: студенты гр. ПКО-149 и ПКК-О-159 по профессии «Продавец, контролер – кассир».

Задачи проекта:

1. Воспитание в студентах и формирование взрослой позиции (способности принять решение, осознавать и нести за него ответственность);
2. Повышение творческой и исследовательской деятельности обучающихся;
3. Вовлечение студентов в районные конкурсы профессионального мастерства и развития предпринимательства, тем самым привлечь внимание на проблему трудоустройства выпускников Администрации Октябрьского района и руководителей предприятий Октябрьского района,

Срок реализации проекта: сентябрь 2016 г.- апрель 2017 года.

Место: Октябрьский филиал государственного автономного профессионального образовательного учреждения «Краевой политехнический колледж».

3. ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

В результате реализации проекта «Моя профессиональная карьера» предполагается:

1. формирование личности студента с развитыми организаторскими способностями, с объективной самооценкой, анализом и коррекцией своих действий, социально активную, умеющую делать нравственный выбор и нести за него ответственность, умеющую видеть перспективу своей жизни и строить планы по ее построению, социально-адаптированную к жизни, умеющую самоопределиться, учитывая свои способности, интересы, адаптированную для жизни в коллективе, проявляющую инициативу и чувство ответственности за порученное дело;
2. внедрение новых технологий (проектная деятельность), направленных на формирование профессиональной мобильности, профессиональной адаптации;
3. выполнение прогнозируемых цифр трудоустройства выпускников (процент трудоустройства выпускников по полученной профессии не ниже 70%);
4. обучение на платных курсах с целью получения дополнительной профессии – до 25% студентов в группе;
5. увеличение процента занятия бизнесом студентов (во внеурочное время) и выпускников колледжа;
6. охват системой содействия трудоустройству всех студентов и выпускников.

4. ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Элементы стратегии и проекта	Стратегия проекта	Содержание деятельности	Участники	Сроки	Критерии оценки результатов
1. Цель проекта	Содействие успешной социальной адаптации и самореализации выпускников Октябрьского филиала ГАПОУ «Краевой политехнической колледж»		Студенты гр. ПКО-149	1.09.2017 года	увеличение числа студентов, занимающихся бизнесом, увеличение числа выпускников, трудоустроившихся по профессии «Продавец, контролер-кассир»
2. Задачи проекта	1. Воспитание в студентах и формирование взрослой позиции (способности принять решение, осознавать и нести за него ответственность)	Проведение классного часа « Современный выпускник. Кто он?»	Студенты гр. ПКО-149	ноябрь 2016	Степень сформированности системы взглядов, убеждений, принципов самоопределения личности
		Обучение на платных курсах с целью получения дополнительной профессии	Студенты гр. ПКО-149 и ПКО-159	Сентябрь 2016 – апрель 2017г	Охват студентов (%) от общего количества студентов групп
	2. Повышения творческой и исследовательской деятельности обучающихся	Проведение конкурса «Моя бизнес идея»	Студенты гр. ПКО-159	сентябрь 2017	Оценка творческой и исследовательской деятельности студентов, выявление талантливых студентов

3. Вовлечение студентов в районные конкурсы профессионального мастерства и развитию предпринимательства, тем самым привлечь внимание на проблему трудоустройства выпускников Администрации Октябрьского района и руководителей предприятий Октябрьского района	Участие в районном конкурсе «Идея успеха»	Студентка гр. ПКК-О-159 Гребнева Валентина	сентябрь 2016	Оценка творческой и исследовательской деятельности студентов, Оценка самореализации и студента
	Класный час «Стратегия успеха»	Студенты гр.ПКО-149	Ноябрь 2016	Определение типа мотивации, оценка личной Пошаговой стратегии успешной учебы
	конкурс проф мастерства в рамках «Четвёртого открытого межрегионального конкурса профессионального мастерства работающей и учащейся молодёжи «Молодой профессионал России – 2016-2017»	Студенты гр.ПКО-149	25.11.2016	Критерии выполнения практических заданий, приобретение опыта Оценка творческой профессиональной деятельности
	Беседа с работниками ЦЗН Октябрьского района на тему «Вакансии на рынке труда. Гарантии выпускникам»	Студенты гр.ПКО-149 и ПКК-О-159	декабрь 2016	Привлечение внимание на проблему трудоустройства выпускников, ознакомление с базой вакансий по профессии «Продавец, контролер – кассир»
	Встреча с предпринимателями «Как стать профессионально успешным человеком?»	Студенты гр. ПКК-О-159	март-апрель 2016	Привлечение внимание на проблему трудоустройства студентов на практику

5. РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

К ресурсному обеспечению относят:

Человеческие ресурсы – это работа куратора, студентов гр. ПКo-149 и ПКК-О-159, преподавателей – членов жюри, организаторов краевых и районных конкурсов

Материально-технические ресурсы: аудитории и лаборатории колледжа, весоизмерительная техника, контрольно – кассовая техника, торговый инвентарь.

Финансовые ресурсы – средства ГАПОУ «Краевой политехнический колледж», средства студентов и куратора.

Информационные ресурсы – районная газета «Вперед», студенческая газета филиала колледжа «Городок», возможность использования сети интернет.

Время – наличие времени на внеурочную деятельность педагога и студентов.

Смета расходов:

Статья расходов	Всего средств	Собственные средства	Привлеченные средства
Оборудование, инструменты (имеются в наличии)	-	средства ГАПОУ «Краевой политехнический колледж»	
Материалы (чековая лента)	100,00	средства ГАПОУ «Краевой политехнический колледж»	
Грамоты для награждения	150,00	средства ГАПОУ «Краевой политехнический колледж»	
Бумага и канцелярские принадлежности	250,00		Средства студентов и куратора
Прочие расходы	100,00		Средства куратора
итого	600,00		

6. РИСКИ

Как и в любой сфере деятельности существуют риски, которые могут возникнуть по следующим причинам:

- игнорирование предлагаемых дел со стороны студентов,
- болезнь куратора или студентов.

Решением проблемы будет проведение беседы со студентами, замена участников для проведения конкурсов.

Положение о конкурсе «Моя бизнес идея»

УТВЕРЖДАЮ
 Зав. Октябрьским филиалом

 О.А. Мереженикова
 от « 15 » сентября 2016 г.

ПОЛОЖЕНИЕ
 о проведении конкурса «Моя Бизнес идея»
 по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир

1. Общие положения

- 1.1. Настоящее «Положение» определяет порядок проведения конкурса «Моя Бизнес идея» (далее – Конкурс) по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир.
- 1.2. Конкурс проводится на основании распоряжения Администрации Октябрьского муниципального района Пермского края от 13 мая 2016 г. № 51-01-05 «О подготовке и проведении районного конкурса «Идея успеха» среди физических лиц в возрасте до 30 лет, учащихся 10-11 классов общеобразовательных учреждений начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального образования».
- 1.3. Место проведения Конкурса: Октябрьский филиал Государственного автономного профессионального образовательного учреждения «Краевой политехнический колледж».
- 1.4. Время проведения Конкурса – 19 сентября 2016 года.

2. Цель и задачи Конкурса

- 2.1. Цели Конкурса:
- сформировать и укрепить у студентов престиж профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир, высоких профессиональных знаний и умений;
- 2.2. Задачи Конкурса:
- повысить у студентов интерес к своей профессиональной деятельности, понимание своей социальной значимости и стремление к повышению уровня профессиональной подготовки;
 - предоставить студентам возможности развивать собственные предпринимательские инициативы;
 - выбрать участника для проведения районного конкурса.

3. Организация конкурса

- 3.1. В игре принимают участие студенты группы ПКК 0-159 ГАПОУ «Краевой политехнический колледж».

4. Условия участия в Конкурсе

Для участия в конкурсе студент должен представить жюри:

- бизнес-проект в печатном варианте с выполнением требований:
шрифт Times New Roman, размер шрифта: 14, междустрочный интервал: 1,5;
- в электронном варианте в виде документа, выполненного в текстовом редакторе MS Word с выполнением требований:
шрифт Times New Roman, размер шрифта: 14, междустрочный интервал: 1,5 - презентация, выполненная в программе MS PowerPoint;

Бизнес-проект должен включать в себя следующие разделы:

- Титульный лист
- Резюме
- Описание продукции (услуги)
- Маркетинговый план
- Производственный план
- Организационный план
- Финансовый план

4. Критерии оценки ответов.

Оценка конкурсных работ осуществляется на основе следующих критериев:

- реалистичность разработки и социальная значимость, актуальность, осмысленность и обоснованность поднимаемых проблем;
- соответствие задачам социально-экономического развития Октябрьского района;
- востребованность внедрения проекта и ожидаемых социальных или коммерческих результатов;
- инновационность направленность проекта на повышение конкурентоспособности или создание нового вида продукции или услуг;
- рентабельность проекта.

5. Подведение итогов.

Места, занятые участниками конкурса определяет жюри по сумме баллов, набранных по критериям оценивания. К наградным документам Конкурса относятся «Сертификаты».

Участник, занявший 1 место принимает участие в районном конкурсе «Идея успеха 30 сентября 2016 года»

6. Ответственный за проведение конкурса: преподаватель Зимина Елена Николаевна

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение «Краевой
политехнический колледж»

БИЗНЕС ПРОЕКТ
«ПРОКАТ СПОРТИНВЕНТАРЯ»

Автор: Гребнева Валентина Юрьевна
Студентка гр. ПКК-О-159
По профессии «Продавец, контролер – кассир»

Куратор Зимина Елена Николаевна

2016

СОДЕРЖАНИЕ

Резюме проекта	3
1. Описание продукции или услуг	4
2. Анализ рынка и маркетинговая стратегия	5
3. Производственный план	5
4. Организационный план	6
5. Стоимость продукции, работ (услуг)	8
6. Финансовый план	8
7. Риски	11

РЕЗЮМЕ

Парк отдыха в п. Октябрьский – благоприятное место для создания культурного отдыха и поддержания физической формы и здоровья жителей поселка.

Приобретать весь спортивный инвентарь нецелесообразно, особенно для новичков. И здесь кстати придется пункт проката.

Открыть прокат – хороший способ начать предпринимательскую деятельность для человека, особого опыта в ней не имеющего.

Создатель проекта – индивидуальный предприниматель.

Персонал 2 человека: сам предприниматель и один сотрудник. Бухгалтерским учетом, подбором кадров и материально-техническим снабжением занимается сам предприниматель.

Форма собственности – частная.

При запуске проекта понадобится 141000,00 рублей. Планируется использовать собственные (семейные) сбережения. Затраты в первый сезон составили 426100,00 рублей, доходы 475950,00 рублей.

Чистая прибыль- 49850,00 рублей.

Срок окупаемости данного проекта составляет около 3 месяцев.

Рентабельность - 11%.

Проведенные расчеты показали, что реализация проекта не только окупит первоначальные затраты в первый год работы, но и принесет прибыль предпринимателю.

В последующие сезоны рентабельность будет расти, так как велосипеды и другой спортивный инвентарь имеют длительный срок эксплуатации. Открытие собственного дела по прокату велосипедов имеет высокую рентабельность, и небольшой порог вхождения в бизнес.

Организация проката велосипедов, дело, не требующее больших финансовых вложений. Поэтому организовать бизнес в данной сфере, может, как начинающий предприниматель (студент, безработный), так и опытный бизнесмен (отличное финансовое вложение свободной части капитала).

1. ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ ИЛИ УСЛУГ

Долгое время парк в п. Октябрьский был безжизненный. Сейчас здесь снова зарождается жизнь, появились удобные и яркие объекты.

22 августа 2015 в октябрьском парке культуры и отдыха в рамках краевого праздника Хлебный Спас состоялось торжественное открытие детского городка, появившегося тут благодаря выигранному в прошлом году межрайонному конкурсу «Прикамская лавочка» и участию района в конкурсе социальных проектов ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» 2015 года.

На спортивно-развлекательной площадке расположились качели, карусели и горки для самых маленьких. Для детей постарше построены отличные комплексы с турниками, лестницами и перекладинами. Для жителей постарше оборудованы скамьи для отдыха.

Ежедневно люди (молодежь и взрослые) посещают парк с целью отдыха и развлечения, а также для поддержания физической формы и здоровья.

В последние годы октябры все чаще выбирают здоровый образ жизни и активный отдых. В зависимости от сезона, они покупают спортивный инвентарь. Но приобретать весь спортивный инвентарь нецелесообразно, особенно для новичков. И здесь кстати придется пункт проката.

Товары проката предназначены для физического развития и укрепления здоровья, а также для получения морального удовлетворения и наслаждения при езде на свежем воздухе на велосипедах и роликах.

Место расположения проката - парк отдыха в п. Октябрьский, расположенный по ул. Сарсинская.

Такое расположение имеет несколько плюсов:

- во-первых, отсутствие автомобилей;
- во-вторых, наличие асфальтированных ровных дорожек по парку;
- в - третьих, большое скопление людей, в том числе молодежи;
- в – четвертых, рядом расположен стадион ЛПУ МГ «Алмазное».

Цены на услуги проката довольно невысокие и вполне приемлемые для людей с различным уровнем дохода.

Как известно, прокат спортивного инвентаря и туристических принадлежностей является сезонным занятием, спрос на подобные вещи начинается в мае и заканчивается в конце сентября.

В течение всего этого времени люди будут обращаться в пункт проката.

Пункт проката будет предоставлять следующие виды услуг:

- прокат роликовых коньков;

в целях охраны здоровья посетителей, к каждой новой выдаче роликовых коньков предлагаются гигиенические носки;

- прокат велосипедов (взрослых и детских);
- прокат самокатов;
- прокат скейтбордов
- для предотвращения травматизма в прокате имеется защита для ладоней, локтей и

коленей, а также шлемы;

- прокат бадминтона
- ремонт – здесь в починку принимаются велосипеды граждан;
- прокат палаток.

Весь инвентарь, представленный в прокат, проходит санитарную обработку и технический осмотр.

В дальнейшем планируется приобретение зимнего спортивного инвентаря.

2. АНАЛИЗ РЫНКА И МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ

Проведенный анализ рынка сбыта продукции, а также предполагаемого места расположения показывает, что в данном месте, конкурентов нет. Рынок проката велосипедов и спортивного инвентаря в п. Октябрьский не развит.

При изучении специфики оказания услуг выяснилось, что реализуемые услуги являются популярными среди детей и взрослых. Ведь в прокат велосипеды часто берут небольшие компании-любители (парочки), которые катаются всего несколько раз за сезон, и покупать из-за этого собственный велосипед не имеет смысла, а катание на велосипеде или роликах по зеленому парку и живописным уголкам в компании с друзьями это весело, интересно, спортивно и полезно для здоровья!

Для начала в качестве рекламы будут использованы листовки: данная реклама призвана рассказать о том, что в поселке появился пункт проката. Для большего числа потребителей реклама будет размещаться в местной газете «Вперед».

В настоящее время наибольшую популярность приобрело использование интернет-ресурсов (Вконтакте, Одноклассники и др.), где возможно рекламировать свои услуги. Как вариант можно создать собственный новостной портал, где будет доступна вся информация об услугах, ценах, месторасположении точки проката велосипедов.

Самым эффективным и быстрым способом привлечения клиентов считается сарафанное радио. Хорошие отзывы клиентов о качественном обслуживании и доступных ценах на услугу, в короткое время обеспечат высокую посещаемость точки проката.

Для привлечения клиентов можно будет придумать собственную систему поощрения. Например, при семейном катании — бесплатная выдача детских велосипедов. Можно будет устанавливать скидку тому клиенту, который привел троих друзей, а также устраивать более дешевые катания, например, по средам.

3. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

На старте в данное предприятие вкладываются средства, необходимые для приобретения велосипедов и необходимых аксессуаров.

Затраты на приобретение спортивного инвентаря и оборудования указаны в таблице 1 и 2.

Таблица 1. Потребность в необходимом спортивном инвентаре

№ п/п	Наименование инвентаря	количество	цена, руб.	итого, руб.
1.	Велосипед взрослый <u>STELS Pilot 410 20 (2016)</u>	3	5300,00	15900,00
2.	Велосипед взрослый <u>STELS Navigator 500 V (2016)</u>	3	11000,00	33000,00
3.	Велосипед детский <u>STELS Pilot 140 16 (2016)</u>	4	4600,00	18400,00
4.	Велосипед 3-х кол. <u>XC601-3 "ДРУЖИК"</u> -	4	2000,00	8000,00
5.	Роликовые коньки <u>Larsen Nero</u> раздвижные	4	1900,00	7600,00
6.	Скейтборд <u>Roller Derby 20I Dragonheart</u>	2	2500,00	5000,00
7.	Самокат <u>Re:action</u> , колеса 100 мм	3	1500,00	4500,00
8.	Защита (наколенники, налокотники, перчатки) <u>Reaction</u>	8	500,00	4000,00
9.	Шлем <u>Reaction</u>	8	600,00	4800,00
10.	Гигиенические носки (белые носки из спанбонда)	50 пар	200,00	200,00
11.	Бадминтон	2	1500,00	3000,00
12.	Палатка 2-х местная <u>ALASKA Трек</u>	2	3800,00	7600,00
13.	Набор инструментов	1	4500,00	4500,00
14.	Насос, ремкомплект, запчасти	1	5000,00	5000,00
	Итого			121500,00

Покупка инвентаря предполагается в г.Перми в зимний период, поскольку в это время можно получить большие скидки. Также предполагается получение скидки в связи с оптовой закупкой.

Таблица № 2 Потребность в необходимом оборудовании

№ п/п	Наименование оборудования	количество	цена, руб.	итого, руб.
1.	Палатка торговая 3x2	1	4200,00	4200,00
2.	Стойка для велосипедов	1	3000,00	3000,00
3.	Стол складной	1	2000,00	2000,00
4.	Табурет пластиковый	2	500,00	1000,00
5.	Бумага	3 пачки	250,00	750,00
6.	Шариковые ручки	5	10,00	50,00
7.	Аптечка	1	600,00	600,00
8.	Средства дезинфекции		500,00	500,00
9.	Кассовый аппарат Меркурий-	1	7400,00	7400,00

115к			
Итого			19500,00

Специальный набор дезинфекции предназначен для обработки роликовых коньков и шлемов. Санитарная обработка спортивного инвентаря проводится раз в неделю.

Для ведения бухгалтерского учета и отметки клиентов будут приобретены шариковые ручки, печатная бумага и книга учета. При осуществлении наличных денежных расчетов планируем использовать удобный, легкий, переносной кассовый аппарат ККМ Меркурий-115К.

4. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационно-правовая форма - индивидуальный предприниматель. Данная форма была выбрана с целью снижения затрат на создание бизнеса. Услуга по прокату велосипедов (спортивного инвентаря) попадает под систему налогообложения по УС. Для упрощения расчетов выбираем расчет 6% от дохода. В будущем возможен переход на другую форму налогообложения.

Система оплаты труда будет установлена повременно-премиальная по количеству отработанных дней. Процент премии будет зависеть от выработки по итогам месяца.

При открытии проката достаточно 2-х сотрудников, которые будут оформлять договор проката спортивного инвентаря. В их обязанность входит, при необходимости, оказание мелкого ремонта. Первоначально предприниматель сам будет работать в пункте проката, чем значительно сэкономит расходы и окупит первоначальные вложения. Кроме этого, предприниматель занимается материально-техническим снабжением, бухгалтерским учетом, подбором кадров и определяет вид рекламной деятельности. Для привлечения внимания сотрудники будут обеспечены яркой одеждой с логотипом.

На первоначальном этапе не предполагается прием инструкторов. В дальнейшем при увеличении количества скейтбордов возможен прием инструктора. Ремонт велосипедов и техническое обслуживание спортивного инвентаря будет осуществляться сотрудниками проката в свободное время.

Таблица 3 Затраты на оплату труда в месяц

Должность	Оклад, руб.	Премия (при выполнении плана), % от оклада (за основу - 50%)	Страховые взносы (ФОМС 5,1%, ФСС 2,9%, ПФ 22%)
Руководитель	12 000,00	6 000,00	5400,00
Второй сотрудник	10 000	5 000,00	4500,00
ИТОГО в месяц:	22000,00	11000,00	9900,00

Время работы пункта проката:

Пн.-Чт: 13:00-21:00

Пт: 13:00-21:00

Сб-Вс и праздники: 10:00-22:00

Выходные дни работников – по скользящему графику.

Наплыв клиентов будет зависеть, конечно же, от погодных условий и дня недели, естественно, что в ясные и солнечные дни, а также в выходные дни желающих покататься будет больше, чем в другие дни.

Торговая палатка (размер 3*2) будет установлена в парке рядом с зоной катания. В ней будет располагаться мелкий спортивный инвентарь. Подставки для велосипедов будут стоять возле палатки. Договор аренды земельного участка заключается администрацией Октябрьского поселения и составляет 200 рублей за день.

Множество удобных скамеек на территории проката дают возможность без проблем сменить обувь на роликовые коньки. Сменная обувь сдается на хранение работнику проката.

Спортивный инвентарь и необходимое оборудование будут храниться во взятом в аренду утепленном гараже, который находится около парка по ул. Сарсинская во дворе частного жилого дома.

Арендная плата за месяц составляет 5000,00 рублей. Прокат транспортных средств нельзя назвать полностью безопасной. Чтобы сохранить транспортные средства в целости и сохранности, следует принять всевозможные меры безопасности.

С клиентом, который берет напрокат велосипед (спортивный инвентарь), следует заключить договор, где будут предусмотрены все нестандартные ситуации, прописаны условия проката и возврата велосипеда. В договоре стоит указать финансовую компенсацию в случае поломки велосипеда, а также штраф за несвоевременное возвращение транспортного средства.

Кроме договора, клиент должен предоставить копию своего паспорта, назвать адрес проживания и контактный номер для связи.

Бланки договора будут заказаны в редакции газеты «Вперед».

Важным показателем работы проката является качество предоставляемого в прокате оборудования, а также высокий уровень качества обслуживания. Дополнительный доход пункта проката, можно получить за счет:

- Услуг ремонта велосипедов;
- Торговли запасными частями и прочим спортивным инвентарем;
- Включением в прокат дополнительного спортивного инвентаря зимнего использования (лыжи).

4. СТОИМОСТЬ ПРОКАТА СПОРТИНВЕНТАРЯ

Таблица 4 Стоимость проката спортивного инвентаря

Наименование спортивного инвентаря	Стоимость 1 часа (руб.)
Велосипед взрослый <u>STELS Pilot 410 20 (2016)</u>	100,00
Велосипед взрослый <u>STELS Navigator 500 V (2016)</u>	100,00
Велосипед детский <u>STELS Pilot 140 16 (2016)</u>	60,00
Велосипед 3х кол. ХС601-3 "ДРУЖИК"-	60,00
Роликовые коньки Larsen Nero раздвижные	100,00
Скейтборд Roller Derby 20I Dragonheart	100,00
Самокат Re:action, колеса 100 мм	50,00
Защита (наколенники, налокотники, перчатки) <u>Reaction</u>	40,00
Шлем <u>Reaction</u>	50,00
Гигиенические носки (белые носки из спанбонда)	10,00
Бадминтон	30,00
Палатка 2-х местная ALASKA Трек	1000,00

За каждый дополнительный час — плюс 50% от стоимости услуги.

6. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

На начало реализации проекта планируется привлечение финансов из собственных средств.

Для того чтобы реализовать проект необходимо создать программу реализации оказываемых услуг и на основе ее рассчитать выручку, а также затраты на производство данного вида продукта.

Наибольшее количество клиентов, желающих воспользоваться услугой проката, предполагается в июле месяце, так это самый разгар лета, соответственно объем оказываемых услуг в этом период будет самым высоким. Поэтому можно сказать, что объем оказываемых услуг зависит от климатических условий.

Таблица 5. Планируемый доход

Вид услуги	Ко л.	Цена за 1 час	Ед. изм.	май	июнь	июль	август	сентябрь	Итого час	Итого руб.
Велосипед взрослый <u>STELS Pilot 410 20 (2016)</u>	3	100,00	Час.	90	90	180	180	45	585	58500,00
Велосипед взрослый <u>STELS Navigator 500 V (2016)</u>	3	100,00	Час.	90	90	180	180	45	585	58500,00
Велосипед детский <u>STELS Pilot 140 16 (2016)</u>	4	60,00	Час.	104	104	208	208	52	676	40560,00
Велосипед 3-х кол. ХС601-3 "ДРУЖИК"-	4	60,00	Час.	104	104	208	208	52	676	40560,00
Роликовые коньки Larsen Negro раздвижные	4	100,00	Час.	104	104	208	208	52	676	67600,00
Скейтборд Roller Derby 20I Dragonheart	2	100,00	Час.	52	52	104	104	26	338	33800,00
Самокат Re:action, колеса 100 мм	3	50,00	Час.	90	90	180	180	45	585	29250,00
Защита (наколенники, налокотники,	8	40,00	Час.	240	240	480	480	120	1560	12480,00

перчатки) <u>Reaction</u>										
Шлем <u>Reaction</u>	8	50,00	Час.	240	240	480	480	120	1560	78000,00
Гигиенические носки (белые носки из спанбонда)	50 пар	10,00	Час.	50	100	200	200	50	500	5000,00
Бадминтон	2	30,00	Час.	60	60	120	120	30	390	11700,00
Палатка 2-х местная ALASKA Трек	2	1000,00	Суток		4	8	8		20	40000,00
итого										475950,00

Объем оказываемых услуг за месяц O_y рассчитывается по формуле:

$$O_y = K_{\text{дн/м}} \cdot Ч \cdot K_{\text{ед/инв}},$$

где $K_{\text{дн/м}}$ – количество дней в месяце;

$Ч$ – предполагаемое количество часов в день, занятое услугой проката:

май – 1 ч

июнь – 1 ч

июль – 2 ч

август – 2ч

сентябрь – 0,5ч.

$K_{\text{ед/инв}}$ – количество единиц инвентаря

При формировании бизнес-плана была сформирована следующая смета затрат.

Таблица 6. Смета затрат

Наименование затрат	1 год (5 месяцев работы), руб.
Оплата труда	165000,00
Отчисления с зарплаты	49500,00
Реклама	5000,00
Фуфайки (футболки с логотипом) – 2 шт.х300,00	600,00
Оборудование	141000,00
Аренда	30000,00
Аренда гаража (склада)	25000,00
Запчасти	5000,00
Прочие расходы	5000,00
ИТОГО	426100,00
Налоги по УС	2991,00

Срок окупаемости проекта вычислим по формуле: $T = K / ВД$,

где T – срок **окупаемости**; K – капитальные вложения; $ВД$ – валовой доход. Валовой доход – это разница между продажной ценой и себестоимости продукции

$T = 121500,00/426100,00 = 0,28$. Следовательно, срок окупаемости нашего проекта составляет около 3 месяцев.

Рентабельность рассчитаем по формуле: $R = \Pi/Z$, где Π - чистая прибыль, Z – сумма всех затрат.

$$R = 49850,00/426100,00 = 11,7\%$$

Проведенный финансово-экономический анализ проекта позволяет говорить о том, что данный проект организации проката спортивного инвентаря в летнее время может быть реализован с эффективностью, так как предполагаемая рентабельность оказания услуг составляет 11,7%.

Сделанные расчеты позволяют сделать вывод, что организация проката спортивного инвентаря, осуществляющая реализацию проекта не только окупит первоначальные затраты в первый год работы, но и принесет прибыль предпринимателю.

7. РИСКИ

Как и в любой сфере деятельности существуют риски возникновения потерь, которые могут возникнуть по следующим причинам:

1. выход из строя инвентаря;
2. воровство;

Для предотвращения воровства спортивного инвентаря с клиентом будет заключаться договор. Кроме договора, клиент должен предоставить копию своего паспорта, указать адрес проживания и контактный номер для связи.

3. неблагоприятные погодные условия.
4. Сезонность.

Отличным решением проблемы будет подобрать товары с альтернативной сезонностью, например, заниматься одновременно прокатом велосипедов и лыж (зимой).

В этом случае, несмотря на то, что в промежуточные сезоны вы все равно ощутите спад прибыли, она все же будет более равномерна в течение года.



Районный конкурс «Идея успеха» среди физических лиц в возрасте до 30 лет,
учащихся 10-11 классов общеобразовательных учреждений, обучающихся и
студентов учреждений начального профессионального, среднего
профессионального, высшего профессионального образования
Октябрьского муниципального района Пермского края

ДИПЛОМ

награждается

Гребнева Валентина Юрьевна

*студентка группы НКК-0-159
ГАПОУ «Краевой политехнический колледж»*

за I место
в районном конкурсе
«Идея успеха»
Бизнес проект «Прокат спорт инвентаря»

Первый заместитель главы
Октябрьского муниципального района,
председатель конкурсной комиссии



Ф.А. Поповцев

п. Октябрьский
2016 г.

Разработка классного часа «Стратегии успеха».

Цель: формирование положительной мотивации студентов к образовательной деятельности в колледже и практике.

Задачи классного часа:

после проведенного классного часа студент будет знать:

- Определение понятия «успех», «успешные люди», «стратегия», «стратег»;
- Понятие мотивации, как один из ведущих факторов успешного обучения;
- Определение внутренних и внешних мотивов, положительных и отрицательных;
- Какой вид мотивации движет именно им;

Уметь:

- Формулировать и мотивировать себя на положительные результаты достижения успеха.

Актуальность темы:

Успешный человек — успешен во всем: у него интересная работа и устраивающий его доход, его уважают и ценят коллеги. Успешный человек умеет выстраивать свою личную жизнь: у него есть здоровье и любовь, творчество и хорошие друзья. Он находится в гармонии с собой и своим внутренним миром. Его жизнь — осмысленна и наполнена, а жить ему — хочется!

Успешный человек — это привычка жить качественно. И самое приятное, что таким может стать каждый. Только для этого, нужен кто-то или что-то, кто поможет и подскажет, даст первый толчок для успешного продвижения и предупредит о возможных ошибках.

Актуализация опорных знаний:

Значение самого слова “актуализация”, говорит о том, что надо сделать знания актуальными, нужными в данный момент, то есть “освежить” прежние знания и способы деятельности в памяти. Более того, актуализация означает и психологическую подготовку студента: сосредоточение внимания, осознание значимости предстоящей деятельности, возбуждение интереса к уроку. Практически этот этап осуществляется в виде проведения устного опроса.

Вопросы:

1. Что такое успех?
2. Почему одни люди добиваются успеха, а другие нет?
3. Как добиться успеха?

4. Что означает термин «стратегия»?

Классный час проводится в форме собеседования, сопровождающегося показом слайдов.

Перечень рассматриваемых вопросов:

1. Успех. Определение понятия.
2. Поведение успешных людей.
3. Стратегия. Определение понятия.
4. Стратег. Определение понятия.
5. Факторы, влияющие на успешность студентов-выпускников.
6. Мотив. Определение понятия. Виды мотивов.
7. Мотивация успеха и мотивация боязни неудачи.
8. Пошаговая стратегия успеха.

Успех — удача в задуманном деле, удачное достижение поставленной цели. (В. И. Даль. Толковый словарь живого великорусского языка (современное написание слов).

Вопросы успешности интересовали людей еще в глубокой древности. Существовало мнение, что успеха можно добиться посредством магии, заговора. Женщины, чтобы добиться удачи в любви, обращались к колдуньям. Некоторые считают, что успех — это когда везет, или просто ты оказался в нужное время в нужном месте.

Преуспевающие люди поднимаются на самый верх, их повышают по службе, их награждают за выдающиеся достижения, они путешествуют в дальние страны, с ними обращаются иначе, чем с обычными людьми, им завидуют окружающие.

Что эти счастливики знают о себе и о жизни, которую нужно делить с другими?

Давайте посмотрим, как ведут себя успешные люди:

1. Преуспевающие люди знают себя. Они стараются понять, чем им нравится заниматься, какие таланты они могут предложить другим, и усердно работают над тем, что им кажется важным. Преуспевающие люди знают цену своим успехам и с удовольствием передают свое мастерство другим. Так, талантливые актеры открывают свои студии, успешные стилисты открывают свои салоны, известные врачи публикуют свои монографии, чтобы передать свои секреты другим.

2. Преуспевающие люди внимательны к мелочам. Они сами перезванивают тем, кто им звонил, не забывают говорить «спасибо», пишут письма и поддерживают хорошие отношения со своими знакомыми и друзьями. Они знают, что успех — это процесс и прилагают усилия, чтобы он шел нормально. Они понимают важность хорошего мнения и изо всех сил стараются оставить о себе хорошее, неизменно благоприятное, впечатление.

3. Преуспевающие люди настойчивы. Неудачу они воспринимают как повод пересмотреть свои действия, а не как повод прекратить двигаться вперед.

4. Преуспевающие люди любят себя. Оскар Уайльд сказал: «Полюбив себя, вы начинаете роман, длиной в жизнь». Чтобы завоевать других, нужно понять себя и позаботиться о себе. Не обязательно быть высокомерным, но вам необходимо заботливое понимание своей ценности, постоянная убежденность в своих успехах. Если вы любите себя, это отражается на всем, за что вы не возьметесь.

5. Преуспевающие люди стремятся к победе. Преуспевающие люди стремятся выиграть везде — в карты, в футбол, в состязании за место руководителя проекта, в борьбе за место вице-президента компании. Преуспевающие люди настроены на победу во всем.

6. Преуспевающие люди не размениваются на мелочи; их мечты — значительны. Все люди на свете умеют мечтать, но только малая часть умеет воплощать свои мечты в жизнь. Для этого требуется ежедневная кропотливая работа. Один выдающийся менеджер сказал: «К успеху можно подняться и на лифте, но если он сломан, нужно идти». Можно мечтать о достижении вершин в какой-то определенной области, профессии или искусстве. Мечтайте о вершинах. Представляйте, как вы их достигаете, старайтесь подняться каждый день немного выше. Только в словарях слово «победа» стоит перед словом «работа», в жизни же все обстоит иначе.

Заключение: преуспевающие люди всегда счастливы, потому что постоянным трудом они готовят себя к трудностям жизни. Они устанавливают нормы и соблюдают их. Они не успокаиваются на достигнутом, они все время трудятся, чтобы поддержать свою репутацию. Они заботятся о мелочах, на которые у других не хватает времени. Они встают после падений, и продолжают идти к цели. Преуспевающие люди осторожно выбирают себе идеалы и упорно трудятся, чтобы добиться победы во всем, за что они берутся.

Так в чем же секрет успешного человека?

Один из возможных ответов – особая стратегия жизни.

Стратегия. Сегодня о стратегии говорят много и часто. Пожалуй, это стало даже модно. Что же понимают под стратегией современные исследователи? Приведем несколько наиболее известных определений:

- Стратегия – учение о хитроумных планах, наука побеждать.
- Стратегия – способ успешного воплощения идей в жизнь.
- Стратегия – рассчитанная, или определенная, линия поведения, запланированная на конкретный ожидаемый результат.

Но стратегия всего лишь метод. Успешность ее применения зависит от того, кто ее претворяет в жизнь.

Стратег. Попробуем дать стратегию определение.

Стратег – это человек, наделенный определенными личностными, интеллектуальными, духовными достоинствами, вооруженный специальными знаниями и исповедующий стратегию как стиль жизни и линию поведения.

Стратег – это побеждающий, выигрывающий человек.

Перефразируя известное изречение, можно сказать, что стратегами не рождаются, ими становятся.

У вас начался новый период в жизни. Вы стали студентами политехнического колледжа, завтра будете выпускниками колледжа. Вы выбрали профессию «Продавец, контролер – кассир», и наверняка многие из Вас мечтают об удачной карьере. Но удачная карьера невозможна без успешной учебы в колледже. Какие ошибки могут встретить студента?

Что влияет на успешность студентов:

1. Позиция старших членов семьи. Есть старшие, которые несут прямую ответственность за то, как складывается твоя жизнь. Эта забота распространяется и на вопрос о твоей учебе.

2. Позиция друзей. Дружеские связи в студенческом возрасте очень крепки и могут сильно влиять на поведение.

3. Позиция учителей, педагогов, классного руководителя. Наблюдая за поведением, учебной и внеучебной активностью студентов, опытный педагог знает много такого о тебе, что скрыто от непрофессиональных глаз и даже от тебя.

4. Личные профессиональные планы. Под планом в данном случае подразумеваются твои представления об этапах освоения профессии.

5. Способности. О своеобразии своих способностей надо судить не только по успехам в учебе, но и по достижениям в самых разнообразных видах деятельности.

6. Склонности. Склонности проявляются в любимых занятиях, на которые тратится большая часть свободного времени.

7. Ученые доказали, что одним из ведущих факторов успешного обучения является мотивация.

Мотив — внутреннее побуждение личности к тому или иному виду активности (деятельность, общение, поведение), связанной с удовлетворением определенной потребности.

Выделяют мотивы внутренние и внешние. При этом речь идет об отношении мотива к содержанию деятельности. Если для личности деятельность значима сама по себе (например, удовлетворяется познавательная потребность в процессе учения), то говорят о внутренней мотивации. Если же значимы другие потребности (социальный престиж, зарплата и т.д.), то говорят о внешних мотивах.

Высокая позитивная мотивация может играть роль компенсаторного фактора в случае недостаточно высоких специальных способностей или недостаточного запаса у студента требуемых знаний, умений и навыков.

В экспериментах было доказано, что никакой значимой связи интеллекта с успеваемостью ни по специальным предметам, ни по общеобразовательному блоку дисциплин нет. Но, оказалось, что сильные и слабые студенты все-таки отличаются друг от друга. Но не по уровню интеллекта, а по силе, качеству и типу мотивационной деятельности. Для сильных студентов характерна внутренняя мотивация: им необходимо освоить профессию на высоком уровне. Они ориентируются на получение прочных профессиональных знаний и практических умений. Что касается слабых студентов, то их мотивы в основном внешние, ситуативные: для таких студентов, в первую очередь, важно избежать осуждения и наказания за плохую учебу, не лишиться стипендии и т.п.

Данные проведенных исследований позволяют утверждать, что высокая позитивная мотивация может восполнять недостаток специальных способностей или недостаточный запас знаний, умений и навыков, играя роль компенсаторного фактора. Однако в обратном направлении компенсаторный механизм не срабатывает. Иными словами, каким бы способным и эрудированным не был студент, без желания к учебе успехов он не добьется.

Мотивация успеха и мотивация боязни неудачи. Толчком к деятельности, к учебе, к работе могут в равной степени стать и желание достичь успеха, и страх перед неудачей. Итак, мы очертили контуры двух важных типов мотивации — мотивации успеха и мотивации боязни неудачи.

Мотивация успеха, несомненно, носит положительный характер. При такой мотивации действия человека направлены на то, чтобы достичь конструктивных, положительных результатов. Личностная активность здесь зависит от потребности в достижении успеха.

А вот мотивация боязни неудачи относится к негативной сфере. При данном типе мотивации человек стремится, прежде всего, избежать порицания, наказания. Ожидание неприятных последствий — вот что определяет его деятельность. Еще ничего не сделав, человек уже боится возможного провала и думает, как его избежать, а не как добиться успеха.

Анализ многочисленных экспериментов, касающихся этой проблемы, позволяет нарисовать обобщенный портрет этих двух типов мотивации, ориентированных, соответственно, на успех и на неудачу.

Мотивация успеха. Личности этого типа обычно активны, инициативны. Если встречаются препятствия — ищут способы их преодоления. Продуктивность деятельности и степень ее активности в меньшей степени зависят от внешнего контроля. Отличаются

настойчивостью в достижении цели. Склонны планировать свое будущее на большие промежутки времени.

Для определения типа мотивации у студентов проводится анкетирование (приложение 1).

Для закрепления материала студентам предлагается, используя «Пошаговую стратегию успеха», составить свою личную «Пошаговую стратегию успешной учебы».

Пошаговая стратегия успеха

Шаг 1. Сформулируйте результат. Это то, с чего необходимо начинать любое дело.

Шаг 2. Замотивируйте себя на достижение результата. Представляя результат, Вы должны испытывать интенсивные положительные переживания. Для этого свяжите желаемую цель с какой-либо из своих личностных ценностей. Чем более значима ценность, тем интенсивнее будет мотив.

Шаг 3. Разделите процесс достижения цели на несколько шагов. Тогда вы сможете начинать действовать сразу и не откладывать решение надолго. Для Такое деление работы на части дает возможность определить необходимые ежедневные усилия. К тому же, регулярная работа задает необходимый ритм деятельности, что увеличивает мотивацию.

Шаг 4. Научитесь получать доступ к ресурсному состоянию. Ресурсом могут стать положительные переживания, которые связаны с выполняемой работой. Эти детали и применяются для получения доступа к ресурсному состоянию.

Важно научить себя превращать препятствия в точки отсчета для новых толчков к цели.

Шаг 5. Установите хорошую обратную связь. Вам необходимо отлично видеть, слышать и чувствовать все, что связано с вашей деятельностью. Качественная обратная связь поможет вам найти приемы, которые позволят подключить к планируемому делу наиболее сильные стороны личности.

Шаг 6. Оценивайте результаты сделанного за один день путем сравнения с достижениями предыдущего дня. Помните, что каждый шаг к цели связан с позитивными переживаниями. Усиливайте эти переживания (этому способствует описанный механизм сравнения).

Не сравнивайте результаты каждого шага с конечной целью деятельности, иначе ваши результаты будут казаться несправедливо незначительными, что понизит мотивацию достижения цели.

Шаг 7. Обязательно хвалите себя за отдельный сделанный шаг к результату. Радуйтесь каждому достижению. Успех за день — это тоже ваш успех.

Начните сегодня!

Нет смысла ждать завтрашнего дня. Сегодня – это именно тот день, когда начинаются все великие свершения. Начните СЕГОДНЯ. Это может быть лишь самый маленький шаг на пути к успеху, но, как вы, вероятно, знаете: «Путешествие в тысячу миль начинается с первого шага».

Заключение

В заключении преподаватель подводит итоги классного часа, оценивает степень усвоения ими материала, еще раз обращает внимание на важность и актуальность изучаемой темы, отвечает на вопросы студентов.

Приложение 1

Тест-опросник

Инструкция. Отвечая на нижеприведенные вопросы, необходимо выбрать один из ответов: «да» или «нет». Если Вы затрудняетесь с ответом, то вспомните, что «да» может значить и «конечно, да», и «скорее да, чем нет». Точно так же и «нет» может значить и явное «нет», и «скорее нет, чем да».

Отвечать на вопросы следует в достаточно быстром темпе, не обдумывая ответ подолгу. Ответ, который первым приходит в голову, как правило, наиболее точный.

1. Включаясь в работу, я, как правило, оптимистично настроен, надеюсь на успех.	да	нет
2. Обычно я действую активно.	да	нет
3. Я склонен к проявлению инициативы.	да	нет
4. При выполнении ответственных заданий я по мере сил стараюсь найти любые причины, чтобы отказаться	да	нет
5. Часто выбираю крайности: либо очень легкие, либо совершенно невыполнимые задания.	да	нет
6. При встрече с препятствиями я, как правило, не отступаю, а ищу способы их преодоления.	да	нет
7. При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих успехов.	да	нет
8. Плодотворность деятельности в основном зависит от меня самого, а не от чье-то контроля.	да	нет
9. Когда мне приходится браться за трудное задание, а времени мало, я работаю гораздо хуже, медленнее.	да	нет
10. Я обычно настойчив в достижении цели.	да	нет
11. Я обычно планирую свое будущее не только на несколько дней, но и на месяц, на год вперед.	да	нет
12. Я всегда думаю, прежде чем рисковать.	да	нет
13. Я обычно не очень настойчив в достижении цели, особенно если меня никто не контролирует.	да	нет
14. Предпочитаю ставить перед собой средние по трудности или слегка завышенные, но достижимые цели.	да	нет
15. Если я потерпел неудачу и задание не получается, то я, как правило, сразу теряю к нему интерес.	да	нет
16. При чередовании успехов и неудач я склонен к переоценке своих неудач.	да	нет
17. Я предпочитаю планировать свое будущее лишь на ближайшее время.	да	нет

18. При работе в условиях ограниченного времени результативность моей деятельности обычно улучшается, даже если задание достаточно трудное.	да	нет
19. Я, как правило, не отказываюсь от поставленной цели даже в случае неудачи на пути к ее достижению.	да	нет
20. Если я сам выбрал себе задание, то в случае неудачи его притягательность для меня еще более возрастает.	да	нет

Ключ к опроснику. «Да»: 1, 2, 3, 6, 8, 10, 11, 12, 14, 16, 18, 19, 20; «нет»: 4, 5, 7, 9, 13, 15, 17.

Обработка и критерии. За каждое совпадение ответа с ключом испытуемому дается 1 балл. Подсчитывается общее количество набранных баллов.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 1 до 7, то диагностируется *мотивация боязни неудачи*.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 14 до 20, то диагностируется *мотивация успеха*.

Если количество набранных баллов колеблется в пределах от 8 до 13, то следует считать, что мотивационный полюс ярко не выражен. При этом следует иметь в виду, что при количестве баллов 8—9 испытуемый скорее тяготеет к мотивации боязни неудачи, тогда как при количестве баллов 12—13 — мотивации успеха.

