

МУНИЦИПАЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
КРЮКОВСКАЯ СРЕДНЯЯ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ШКОЛА

«Утверждаю»

Директор МБОУ Крюковской СОШ

Приказ от _____

_____ Г.А. Молчанова

ПРОГРАММА НАСТАВНИЧЕСТВА

Форма: Учитель – ученик

Направленность: Социально-гуманитарная

Наставник: Мищенко Зоя Петровна, учитель

Наставляемый(ая): Собина Алена, ученица 8 класса

Ростовская область, Куйбышевский район, х. Крюково

2021 год

Содержание.

1. Пояснительная записка.
2. План работы.
3. Ожидаемые результаты.
4. Приложение

Пояснительная записка.

Наставничество – старейший метод передачи опыта, который использовался не только в производственных сферах, но и в здравоохранительных и образовательных учреждениях. Метод наставничества – способ непосредственного и опосредованного личного влияния одного человека на другого человека.

Данная программа наставничества «Учитель-ученик» имеет социальную направленность. Целью программы является создание условий для формирования обоснованных профессиональных планов выпускника, максимально полное раскрытие потенциала личности наставляемого, необходимое для успешной личной и профессиональной самореализации.

Основные задачи программы:

1. Обогащение представлений детей о мире профессии;
2. Выявление интересов, склонностей и способностей;
3. Развитие у воспитанников свойств личности, необходимых для самостоятельной трудовой деятельности, честности, предприимчивости;
4. Стимулирование размышления детей о собственных перспективах личностного и профессионального самоопределения;
5. Формирование представлений о реальном применении полученных знаний, умений, навыков в выборной сфере деятельности;
6. Развитие трудовой дисциплины и профессиональной зрелости.

Наставничество – универсальная технология передачи опыта, знаний, формирования навыков, компетенций, метакомпетенций и ценностей через неформальное взаимообогащающее общение, основанное на доверии и партнерстве.

Наставляемый – участник программы наставничества, который через взаимодействие с наставником и при его помощи и поддержке решает конкретные жизненные, личные и профессиональные задачи, приобретает новый опыт и развивает новые навыки и компетенции. В конкретных формах наставляемый может быть определен термином «обучающийся».

Наставник – участник программы наставничества, имеющий успешный опыт в достижении жизненного, личностного и профессионального результата, готовый и компетентный поделиться опытом и навыками, необходимыми для стимуляции и поддержки процессов самореализации и самосовершенствования наставляемого.

Программа наставничества является универсальной моделью построения отношений внутри МБОУ Крюковской СОШ как технология интенсивного развития личности, передачи опыта и знаний, формирования навыков, компетенций, метакомпетенций и ценностей.

Особая роль наставника в процессе формирования личности состоит в том, что в основе программы наставничества лежат принципы доверия, диалога и конструктивного партнерства, и взаимообогащения, а также непосредственная передача личностного и практического опыта от человека к человеку. Взаимодействие осуществляется через неформальное общение и эмоциональную связь участников. Все эти факторы способствуют ускорению процесса передачи социального опыта, быстрому развитию новых компетенций, органичному становлению полноценной личности. Внедрение программы наставничества в МБОУ Крюковскую СОШ обеспечит системность и преемственность наставнических отношений.

Программа наставничества позволяет получать опыт, знания, формировать навыки, компетенции и ценности быстрее, чем другие способы передачи (учебные пособия, урочная система, самостоятельная и проектная работа, формализованное общение), что очень важно в современном мире.

Высокая скорость обусловлена тремя факторами:

- 1) непосредственная передача живого опыта от человека к человеку;
- 2) доверительные отношения;
- 3) взаимообогащающие отношения, выгодные всем участникам наставничества.

План работы.

№	Этапы	Содержание	Сроки
1.	Проблематизация	составление плана, собеседование с учащимся;	январь
2.	Целеполагание	информирование ученика о возможных вариантах выбора образовательного маршрута и профессионального самоопределения;	февраль
3.	Подготовительный этап	<p><u>Беседы:</u></p> <p>“Психологическая суть жизненного и профессионального самоопределения”, “Развитие умений по принятию решения”, “Умение оценивать сильные и слабые стороны своих способностей при выборе профессии”, “Планирование профессионального пути”, “Применение полученных знаний в решении ситуаций выбора профессии”;</p>	март-апрель
4.	Этап реализации	<p>изучение интересов, потребностей и склонностей (беседы, анкетирование), диагностика возможностей, анализ основного и запасного вариантов выбора,</p> <p><u>Методики:</u></p> <p>“Профессиональная готовность” “Дифференциально-диагностический опросник”;</p>	май - октябрь

5.	Самооценка и рефлексия	обработка и анализ результатов диагностики, соотнесение интересов склонностей и возможностей, соотнесение свойств личности учащегося с типами профессий;	ноябрь
6.	Представление результатов	представление «Портфолио – выбор профессии», выбор школьных предметов для проведения аттестации в формате ОГЭ или ЕГЭ, представление списка учебных заведений для поступления учащегося.	декабрь

Ожидаемые результаты

У учащихся должны быть сформированы следующие знания:

- о видах профессий;
- о медицинских и профессиональных требованиях;
- об учебных заведениях, предоставляющих возможность получения профессии;
- о повышении квалификации и профессионального роста;
- о состоянии рынка труда.

ПОРТФОЛИО
ВЫБОР
ПРОФЕССИИ

ученика _____ класса

МБОУ Крюковской СОШ

СОДЕРЖАНИЕ

1. Автопортрет

2. Мои мечты

3. Алгоритм построения профессионального плана

4. МОГУ

- Опросник MPI (Методика Айзенка)
- Тест структуры интеллекта Амтхауэра
- Самооценка собственных качеств и способностей
- Тест «КОС»

5. ХОЧУ

- Самооценка готовности к выбору профессии
- Опросник «Ориентация»
- Методика ОПГ-6
- Матрица выбора профессии Г.В. Резапкиной

6. НАДО

- Востребованные профессии
- Новые профессии на рынке труда

7. Мой профессиональный план

8. Резюме

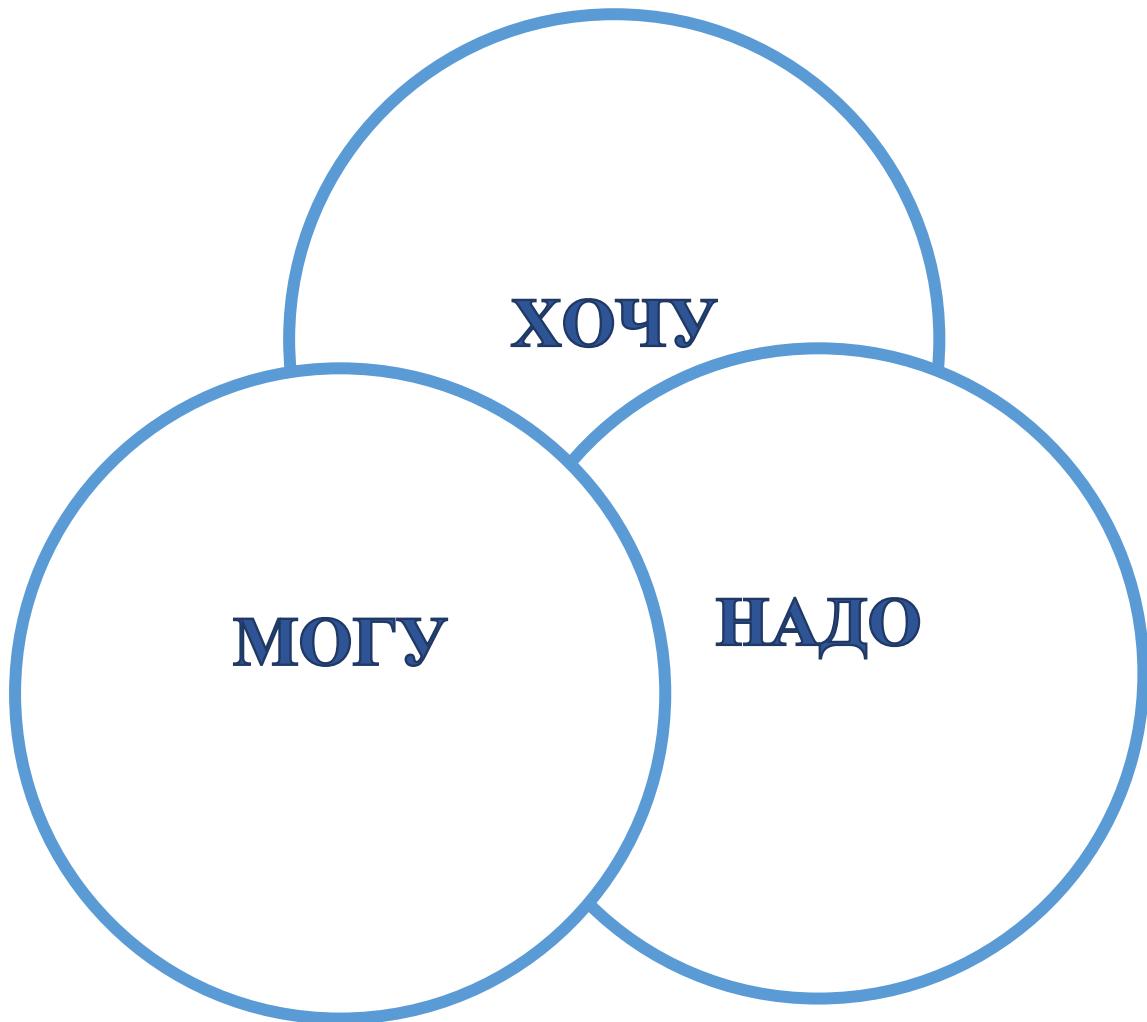
АВТОПОРТРЕТ



ЭССЕ МОИ МЕЧТЫ

Что в сегодняшнем «Я»
позволяет мне надеяться на то,
что мои мечты осуществляются?

АЛГОРИТМ ПОСТРОЕНИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПЛАНА



"Человек подобен дроби: в знаменателе - то,
что он о себе думает, в числителе - то,
что он есть на самом деле.
Чем больше знаменатель, тем меньше дробь".
Л. Толстой, русский писатель, XIX век.

Могу

Методика MPI

Определи свой темперамент по методике Айзенка и запиши результаты.

Подумай, насколько темперамент может оказывать влияние на успешность в профессиональной деятельности.
Современный мир профессий предъявляет все новые требования. Среди них:

- Знание иностранных языков;
- Владение компьютерными технологиями;
- Готовность учиться всю жизнь (не только в вузе, но и после).

Как обстоят дела у тебя с этими требованиями?

Тест структуры интеллекта

Пройди тест Амтхауэра и запиши результаты диагностики.

Самооценка собственных качеств и способностей

При выборе профессии важны не только умственные способности. Прочитай приведенный ниже перечень способностей и качеств и оцени, насколько ты ими обладаешь:

- 5 – в очень высокой степени;
- 4 – в достаточно значительной степени;
- 3 – учитываю в средней степени;
- 2 – учитываю в малой степени;
- 1 – практически не обладаю.

Наименование	Балл
Общие физические способности, здоровье, выносливость.	
Общие физические способности, здоровье, выносливость.	
Общие физические способности, здоровье, выносливость.	
Внимание: устойчивость, концентрация, способность к переключению; наблюдательность .	
Память: краткосрочная, долговременная, зрительная (образная), вербальная, зрительно-двигательная.	
Тип мышления: конкретное, абстрактное, логическое, образное, пространственное, способность к анализу; быстрота, находчивость.	
Творческие способности, воображение, фантазия, интуиция, способность к прогнозированию, синтезу.	
Коммуникативные способности, умение общаться, работать в команде, ответственность.	
Лидерские и организаторские способности, инициативность.	
Волевые качества личности, терпение, настойчивость, решительность, смелость.	
Аккуратность, тщательность, дисциплинированность, усидчивость.	

Тест «КОС»

Пройди тест на коммуникативные и организаторские способности и запиши результаты.

Хочу

Самодиагностика готовности к выбору профессии

Ответь на следующие вопросы:

№ п/п	Вопрос	Ответ
1.	Какие профессии меня привлекают? (назвать несколько). Почему?	
2.	Что в них общего?	
3.	В каких учебных заведениях готовят к этим профессиям?	
4.	Какие требования предъявляют эти профессии к человеку?	
5.	Как ты думаешь, что означает схема выбора профессии «хочу» - «могу» - «надо»?	
6.	Есть ли у меня одна предпочтаемая профессия?	
7.	Что такое профессиональный план?	
8.	Что мне нравится делать?	
9.	Какие школьные предметы мне нравятся?	
10.	Что ячитываю при выборе будущей профессии? Проранжируй по степени значимости: <i>5 – в очень высокой степени</i> <i>4 – в достаточно значительной степени</i>	<input type="checkbox"/> Советы родителей <input type="checkbox"/> Советы друзей <input type="checkbox"/> Сегодняшний престиж профессии <input type="checkbox"/> Высокую оплату <input type="checkbox"/> Привлекательность для меня вида труда

	3 – учитываю в средней степени 2 – учитываю в малой степени 1 – практически не учитываю	<input type="checkbox"/> Полезность результатов труда <input type="checkbox"/> Соответствие своим способностям <input type="checkbox"/> Возможность выразить себя через профессию <input type="checkbox"/> Другое _____
11.	Как мне больше нравится работать?	<input type="checkbox"/> Индивидуально; <input type="checkbox"/> Во взаимодействии с другими.
12.	Какую роль мне больше хочется играть, выполняя то или иное задание?	<input type="checkbox"/> Исполнителя; <input type="checkbox"/> Организатора.

Типы профессий

По предмету труда можно выделить пять типов профессий. Приведи по 3-5 примеров профессий каждого из данных типов:

Тип	Примеры профессий
«человек - знаковая система»	
«человек – техника»	
«человек – природа»	
«человек – природа»	
«человек – человек»	

Опросник «Ориентация»

Определи свои профессиональные возможности, используя анкету «Я могу». Запиши результаты.

Определи степень своего желания заниматься тем или иным видом деятельности, используя анкету «Я хочу». Запиши результаты.

Методика «ОПГ – 6»

Исследуй свою профессиональную готовность по методике ОПГ-6 и запиши результаты.

Методика выбора профессии Г.В. Резапкиной

Сделай свой выбор, используя методику выбора профессии Г.В. Резапкиной. Запиши результаты.

Надо

Путеводитель новых профессий

Ассистент (англ. — *assistant*) — помощник, чаще определяется в качестве личного помощника, не только организует работу руководителя фирмы, но выступает как своеобразный посредник, ведет напрямую переговоры от имени лица, которое представляет, решает практические вопросы, касающиеся его сферы знаний.

Брэнд-менеджер — специалист, руководящий продажей некоей группы товаров определенной торговой марки. В отличие от менеджера по продажам брэнд-менеджер занимается не только самими продажами, сколько раскруткой фирменной марки. В отличие от «чистого» маркетолога брэнд-менеджер должен разбираться в продаже данной группы товара не только на уровне экономиста, но и на уровне производителя.

Девелопер — это одна из специализаций профессионала по операциям с недвижимостью (риэлтера). Он заказывает проект, покупает или берет в аренду участок земли, «привязывает» проект к участку, согласовывает подведение всех коммуникаций, строит объект —например, большое офисное здание. Затем он может сдать в аренду или отдельные офисы, или здание целиком. А может продать принадлежащую ему недвижимость. Главное — окупить все затраты и получить прибыль.

Декларант — специалист фирмы по работе на таможне: отслеживает оформление документации и движение грузов.

Джоббер — специалист-посредник на фондовой бирже. Основные задачи — покупка и продажа акций (за свой счет, в отличие от брокера).

Дистрибутор (англ — *distribute* — распределять) — лицо (фирма), осуществляющее прямые продажи, обычно фирма реализует товар через целую сеть работников (дистрибуторов). Дистрибутор — официальный представитель «материнской фирмы», с которой он связан контрактом и обязуется продавать товар только фирмы-матери.

Интервьюер — лицо, которое проводит интервьюирование, опрос в том числе для социологических и других социальных исследований.

Координатор — осуществляет координацию взаимодействия поставщиков и заказчика, отслеживает движение грузов, занимается ведением финансовых отчетов по поставкам.

Копирайтер - в задачи копирайтера входит создание концепции рекламной компании, рекламных текстов, слоганов, пресс-релизов и т. д. Основные требования — высокий уровень развития творческих способностей, неординарность мышления и хорошее знание языков.

Коучер — специалист, раскрывающий потенциал личности сотрудников компании (обычно топ-менеджер): повышает их производительность и эффективность, помогает развитию способностей осуществлять движение в нужном темпе и направлении, проводит в действие системы мотивации человека.

Логистик — от «логистика» — прикладная наука, предметом внимания которой является управление информационным и материальными потоками. Логистик — менеджер по таможне и транспорту, управляющий поставками, занимается организацией грузопотока, работает с грузоперевозчиками и грузоотправителями, осуществляет контроль приема-сдачи грузов.

Маркетолог (англ. — market — рынок) — исследующий рынок: изучает, прогнозирует и формирует опрос на товары и услуги, определяет перспективы сбыта, отслеживает конкурентную среду и т. д.

Менеджер — (англ. — manager — управляющий). Организует и координирует, оценивает и стимулирует деятельность персонала и низшего звена организаций. Распределяет объем работ между сотрудниками, обучает, объясняет, передает распоряжение руководства, осуществляет связь между правлением и работниками. Менеджер высшего звена ведет коммерческие переговоры, занимается маркетингом и формированием товарных ниш, определяет стратегию и тактику конкурентной борьбы, проводит деятельность по повышению эффективности сбыта продукции, руководит реализацией бизнес-плана организации.

Мерчандайзер — специалист по продвижению продукции в розничной торговле. Контроль расположения товаров на полках, поддержка имиджа товара, контроль рекламы и цен на товар - все это основные задачи мерчандаизера.

Офис-менеджер — человек, основной задачей которого является обеспечение работы офиса. Это включает в себя руководство секретарями на телефоне и на приеме, водителями, курьерами, вызов специалистов для ремонта оргтехники, закупку расходных материалов и пр.

Промоутер (англ. — promoter — поддерживающий, содействующий, продвигающий) — представитель компании по сбыту: поддерживает имидж фирмы, отвечает за продвижение проектов фирмы, продвигает для продажи все производимые фирмой товары, работает с сетью магазинов, содействует продажам товаров.

Рецепционист (англ. — reception — прием) — сотрудник низшего звена, работающий на первичном приеме клиентов по телефону или лично; встречает и приветствует клиентов, адресует их к соответствующим сотрудникам фирмы; занимается регистрацией посетителей и телефонных звонков, сортировкой корреспонденции; в перспективе может стать офис-менеджером.

Риэлтер (англ. — real — недвижимый (об имуществе) — специалист по продаже недвижимости; работает индивидуально или в фирме, совершает от своего имени и за свой счет либо от своего имени, но за счет и от имени заинтересованного лица гражданско-правовые сделки с земельными участками, зданиями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них (услуги по оценке недвижимости не являются риэлтерской деятельностью).

Сейлзмен (англ. — salesman — продавец) — ходит по палаткам и предлагает торговцам продукты фирмы. Сейлзменеджер — менеджер по продажам: отслеживает спрос на продаваемые товары, контролирует сделки, которые осуществляют представители фирм по продажам, проводит поиск клиентов — покупателей (оптовых и розничных фирм) (см. — менеджер).

Специалист по связям с общественностью — специалист, работающий в сфере производства и крупной торговли: поддерживает имидж фирмы, отвечает за информационное продвижение проектов фирмы, за работу со средствами массовой информации, за поддержание связей с общественностью.

Супервайзер (англ. — supervision — наблюдающий, контролирующий) — занимается разработкой маршрутов, осуществляет наблюдение и контроль за деятельностью торговых представителей.

Трейдер (англ. — trade — торговля) — специалист по организации и контролю внутренней или внешней торговли, представляет интересы банка, фирмы или фирмы-производителя. Трейдер биржевой — работник брокерской фирмы, непосредственно участвует в биржевой торговле, заключает сделки.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПЛАН

Моя будущая профессия	
Учебные заведения, в которых можно получить данную профессию (ГОУ, СПО, ВУЗ)	
Смежные профессии	
Перспектива профессионального роста	

Резюме

Иванова Мария Ивановна

На вакансию: Медицинская сестра

Общие сведения: Город: Санкт – Петербург
Телефон: моб.89111111111
E-mail: ivANOVA@mail.ru
Проживаю в районе Пр. Ветеранов
метро:
Дата рождения: 01.01.1991
Семейное положение: не замужем

Опыт работы:

2005-2009 ГОУ СОШ №29
2009-2010 обучение в основной школе №49

Дополнительные сведения:

Знание компьютера: хорошее
Знание программ: МО
Иностранные языки: английский язык

Образование: ВУЗ, колледж, (высшее, среднее специальное).

Дополнительное образование: Прохождение курсов.

Сильные стороны Нацеленность на результат, активная жизненная позиция.

в работе:

Увлечения: Рисование, математика, спорт.