

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

по организации акций (популяризационных мероприятий)
федерального проекта «Профессионалитет»
в период приемной кампании на образовательные программы
«Профессионалитета» в субъектах Российской Федерации



МОСКВА

СОДЕРЖАНИЕ

№	Раздел	Стр.
1.	Введение	3
2.	Основные теоретические положения	4
3.	Технология организации и проведения мастер-класса	8
4.	Технология организации и проведения квеста	14
5.	Технология организации и проведения экскурсии	22
6.	Технология организации и проведения диалога о карьере с работодателем-партнером	33
	Приложение 1. Рекомендуемая форма по заполнению акций (популяризационных мероприятий)	38
	Приложение 2. Рекомендуемая форма маршрутного листа по проведению мастер-классов и экскурсий на площадке профессиональной образовательной организации или кластера для работы команд Амбассадоров	41

1. Введение

- Настоящие методические рекомендации разработаны для куратора и команды амбассадоров, являющихся участниками проекта «Амбассадоры Професионалитета» в регионах Российской Федерации.
- Проект «Амбассадоры Професионалитета» - это уникальная возможность показать подрастающему поколению преимущества, представленные федеральным проектом «Професионалитет», глазами студентов Профтех.
- Использование данных методических рекомендаций при подготовке и реализации комплексного плана мероприятий в период приемных кампаний профессиональных образовательных организаций региона носит рекомендательный характер.
- Целью проведения акций (популяризационных мероприятий) является поддержка положительного имиджа федерального проекта «Професионалитет», трансляция возможностей образовательных программ профессионалитета и погружение в производственную жизнь в колледже.

Организация-разработчик: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Институт развития профессионального образования» (ФГБОУ ДПО ИРПО).

2. Основные теоретические положения

- **Формат акции «Мастер-класс».**

Существует несколько десятков определений понятия «мастер-класс». Приведем некоторые из них:

- Мастер-класс – публичная демонстрация умений, навыков какого-либо специалиста в каком-либо деле.

- Мастер-класс – краткосрочные курсы высшего мастерства в какой-либо области искусства, спорта, проводимые выдающимися мастерами в своей области.

- Мастер-класс – вид учебного занятия в системе повышения квалификации преподавателя, в котором демонстрируются (иногда в ходе реального урока) практические приемы и технологии проведения занятий.

- Мастер-класс – краткосрочный курс усовершенствования, урок высшего мастерства, проводимый выдающимися мастерами.

В области профессионального образования мастер-классом можно назвать особую форму занятия, которое основано на «практических» действиях показа и демонстрации решения определенной познавательной или проблемной задачи.

Целью проведения мастер-класса является демонстрация достижений специалиста как подлинного мастера в своей области, или демонстрация мастером практических приемов в той или иной области производства.

- **Формат акции «Экскурсия».**

Экскурсия – форма организации учебной или внеучебной (дополнительной) работы, при которой целевая аудитория экскурсии выходит на место расположения изучаемых объектов (природы, исторических памятников, производства, площадки и прочих объектов) для непосредственного ознакомления с ними.

В зависимости от дидактической цели в образовательном процессе выделяют:

- вводные, или предварительные экскурсии, проводимые с целью наблюдений или сбора материала, необходимого для использования на уроке/учебном занятии, и проводятся перед непосредственным изучением нового материала;

- текущие, или сопровождающие, проводятся для более углубленного изучения материала и основательного рассмотрения отдельных вопросов;

- итоговые, или заключительные, проводимые с целью систематизации знаний и их контроля, помогают целевой аудитории повторить ранее изученный материал.

По предметному содержанию экскурсии можно разделить на:

- естественно-научные;
- исторические;
- литературные;
- производственные.

При организации акций на базе вашего образовательного учреждения рекомендуем проводить производственные экскурсии, как по типу, так и по содержанию.

- **Формат акции «Квест».**

Квест как образовательная технология основывается на целенаправленной поисковой деятельности обучающихся.

Образовательный квест – это проблема с элементами сюжета, ролевой игры, обнаружением мест, объектов, людей, информации. Для решения проблемы используются ресурсы какой-либо территории или информационные ресурсы.

Чтобы правильно организовать квест, ведущему квеста необходимо понимать, что чувствует участник квеста, какие задания он выполняет, сколько времени ему требуется.

Профессиональный квест – это игра профессиональной направленности. Участники квеста оказываются в ситуации, в которой предлагаются разные задания или ситуации профориентационной направленности.

Участникам игры предлагаются разные задания или ситуации профориентационной направленности. Каждый из участников получает индивидуальную роль в этой ситуации или выполняет коллективное задание.

Участники квеста могут помогать друг другу, общаться между собой, анализировать предложенную ситуацию, получать дополнительную информацию от «управляющего» игрока (модератора) для успешного выполнения задания.

В ходе игры каждый участник имеет возможность апробировать себя в педагогической профессии, «почувствовать» себя в конкретной профессиональной деятельности, что способствует более осознанному выбору будущей профессии. Задания квеста - творческой и деятельностно-практической направленности, способствуют развитию мотивации к выбору будущей профессии.

- **Формат акции «Диалоги о карьере».**

Диалоги о карьере с представителями работодателя рекомендовано проводить на площадке кластера или профессиональной образовательной организации.

Такой формат коротких лекций, питчей и встреч с представителями кластера, крупных компаний и госкорпораций, представителями отрасли позволит целевой аудитории - участникам мероприятия, задать интересующие вопросы о работе конкретной компании, о развитии производства и карьерных возможностях для молодых специалистов, получивших востребованную профессию, способствовать глубокому пониманию сути профессионального выбора.

Формат встреч с работодателем носит индивидуальный характер, и проходит согласно внутренним договоренностям с представителями колледжа. Акция может проходить в формате короткой лекции, питча с целевой аудиторией, интервью или даже консультации.

Лекция – это особая конструкция процесса обучения, внеучебных занятий. Организуя ее, лектор осуществляет передачу новой информации (материала), а целевая аудитория активно воспринимают ее. Лекция является наиболее экономичным способом передачи информации, так как при этом материал излагается концентрированно, в логически выдержанной форме, с учетом характера профессиональной направленности.

Дидактическими целями лекции являются: сообщение новых знаний, систематизация накопленных, формирование на их основе взглядов, убеждений, мировоззрения, развитие познавательных и профессиональных интересов.

Что такое карьерный диалог? **Карьерный диалог** — регулярные беседы руководителя крупной организации или компании, являющегося авторитетным лицом, и целевой аудитории, на которую направлен диалог. В данном случае целевой аудиторией являются потенциальные абитуриенты и их родители.

Питч (pitch) – это презентация проекта (стартапа, игры, идеи, квеста, разработки). Формат такой презентации бывает очень разным: участие в конкурсе, видеоролик, живое выступление на встрече. Задача заключается в том, чтобы с помощью питча убедить заинтересованных лиц в успешности вашего проекта, продукта, успешности работы компании.

- **Формат акции «Консультирование».**

Данный вид акции рекомендовано проводить командой Амбассадоров Професионалитета в период приемной кампании в профессиональных образовательных организациях. Строго выделенного алгоритма проведения консультаций не требуется, так как в каждой образовательной организации существует своя производственная специфика и особенности реализации образовательных программ обучения.

Консультирование – процесс, когда подготовленный специалист оказывает поддержку или осуществляет

руководство другим человеком в индивидуальной или групповой работе.

Соответственно команде Амбассадоров необходимо проработать алгоритм подачи информации о проекте «Профессионалитет», и реализуемых программах обучения целевой аудитории, приходящей на мероприятия (акции) или подающих документы для поступления в данное заведение.

3. Технология организации и проведения мастер-класса

Мастер-класс — это современная форма презентации опыта мастера с обучением участников, формат, соединяющий конференцию и тренинг.

Важнейший элемент технологии мастер-класса — групповая работа (малые группы могут определяться мастером, образовываться стихийно, по инициативе участников).

Подготовительный этап мастер-класса включает:

- подготовку оборудования, макетов, материалов;
- создание/подборка видео по тематике мастер-класса;
- подготовка инфраструктурного листа;
- разработка сценария проведения мастер-класса.

Мастер разбивает задание на ряд задач. Группам предстоит придумать способ их решения. Причём участники свободны в выборе метода, темпа работы, пути поиска. Каждому предоставляется независимость в выборе пути поиска решения, дано право на ошибку и на внесение корректив.

Проводя мастер-класс, мастер никогда не стремится просто передать знания. Он старается задействовать участников в процесс без оценки их работы, сделать их активными, разбудить в них то, что скрыто даже для них самих,

Такая форма трансляции опыта дает возможность понять и устранить то, что мешает мастеру в саморазвитии, способствует повышению самооценки педагога, его самокоррекции.

Пример. Типовой сценарий мастер-класса по фармацевтике

Уровень сложности: начальный (мини-проба)

Формат проведения: очная с использованием видеоматериалов.

Время проведения: 30 минут

Возрастная категория: 6-11 класс.

Доступность для участников с ОВЗ: да.

В рамках мастер-класса участники должны будут ознакомиться:

- со сроками годности лекарственных препаратов (ЛП);
- с особыми условиями хранения ЛП;
- с первичной и вторичной упаковкой ЛП;
- с формами выпуска ЛП;
- с правилами и рекомендациями хранения ЛП в домашних условиях;
- с правилами проведения проверки домашней аптечки.

Материально-техническое оснащение, необходимое для проведения мастер-класса по фармацевтике:

Инфраструктурный лист

Наименование	Технические характеристики с необходимыми примечаниями	Ед.	Расчет	На группу/на 1 чел.	Степень необходимости (необходимо/опционально)
Оборудование или инструменты	Стул	Размеры: 415x415x905; материал обивки: искусственная кожа; материал корпуса: металл	шт	1	необходимо
Оборудование или инструменты	Стол письменный	Стол классический, цвет любой, материал любой..	шт	1	необходимо

Оборудование или инструменты	Товары аптечного ассортимента в виде муляжей (коробки от лекарств)	Вторичные упаковки от лекарственных препаратов разных фармакологических групп.	шт	10	необходимо
Оборудование или инструменты	Лотки /контейнеры для хранения	Вес, кг: 0.34; Ширина (см): 23; Высота (см): 16; Глубина (см): 33; Крышка: Нет; Основной материал: Пластик	шт	1	необходимо
Оборудование или инструменты	проектор и экран	HD E500H с поддержкой 1080p WiFi Android YouTube 150ANSI 4500лм; Экран для проектора из серой ткани 110" 16:9 250*140 см	шт	1	необходимо
Оборудование или инструменты	видеоматериалы	видеоролики о профессии фармацевта и развитии фармацевтики	шт	2	необходимо

План проведения мастер-класса.

1. Диалог по теме: «Домашняя аптечка» - должна быть в каждой семье.

Ведущий мастер-класса: «Ребята, добрый день! Сегодня у вас появилась уникальная возможность посетить мастер-класс по компетенции «Фармацевтика», образовательная программа которой реализуется в нашем колледже в рамках федерального проекта «Профессионалитет».

Фармакология появилась много лет назад, еще в древние времена в Египте слово «фармаки» обозначало - дарующий исцеление и безопасность, впоследствии оно дало происхождению греческому слову «фармакон» - лекарство (включает видеоматериал о развитии фармацевтики).

Все вы без исключения, знаете, что без лекарств и лекарственных препаратов, мы не сможем победить простуду, недомогание и различные болезни. И у вас дома наверняка

хранится коробка с лекарственными средствами, которую своевременно пополняют родители. Давайте подойдем с вами к столам с аптечками, расположенными напротив.

- Как вы считаете, что необходимо соблюдать при хранении лекарств? (сроки хранения)
- Что нужно делать, чтобы лекарства сохранялись дольше? (соблюдать условия хранения лекарств)»

Ведущий мастер-класса рассказывает и показывает целевой аудитории, пришедшей на мастер-класс, об особенностях хранения лекарств в домашней аптечке, демонстрируя муляжи (макеты) лекарственных препаратов или презентационный фотоматериал.

Ответы участников мастер-класса, живой диалог, дискуссия.

Ведущий мастер-класса: «Давайте определим основные требования к хранению (мастер поясняет правила):

- Лекарства необходимо хранить в специальном ящике или коробке.
- Можно выделить для хранения лекарств какое-либо отделение или полку в шкафчике и т. п. для в целях безопасности.
- Важно, чтобы в этом месте хранились только лекарства!
- На ящик или коробку лучше нанести маркировку «лекарства»/«аптечка», либо нарисовать один из медицинских символов, например, красный крест - это поможет в экстремальной ситуации быстро сориентироваться».

2. Практическая часть. Срок годности и особые условия хранения.

Ведущий мастер-класса: «Давайте разберем вместе с вами определение «срок годности лекарственного средства» — это такой период времени, в течение которого препарат сохраняет все заявленные фармакологические свойства и полностью соответствует требованиям нормативных документов, в соответствии с которыми он был произведен.

Лекарства состоят из активно действующих химических компонентов, которые со временем теряют полезные свойства, а порой даже приобретают прямо противоположные, нанося вред организму.

Очень важно знать, что наиболее короткие сроки годности имеют лекарственные средства, приготовленные на заказ в аптеке (капли в глаза, уши и нос, микстуры от кашля и для успокоения нервной системы), рассчитаны на использование в ближайшие дни (срок хранения от 2 до 10 суток). Они также имеют дату изготовления и условия хранения.

Разберём следующие группы лекарственных средств, для каждой из которых предусматриваются свои правила и условия хранения:

1. Медикаменты, требующие защиты от воздействия влажной среды и света. Помещение для таких препаратов должно быть недоступно для прямых солнечных лучей и хорошо проветриваться, воздух в помещении должен быть сухим, допустимая влажность – до 65 %.

2. Лекарственные средства, которые при неправильном хранении могут высыхать и улетучиваться; К этой группе относятся спирты, аммиак, йод, зеленка. Препараты этой группы требуют определенного температурного режима – от 8 до 15 °С.

3. Препараты, которые требуют особого температурного режима. Препараты, подверженные влиянию высокой или низкой температуры, хранят строго в соответствии с рекомендуемыми показателями температуры, указанными производителем на вторичной упаковке и в инструкции.

Ведущий мастер-класса: «Следующим этапом нашей с вами работы будет проведение проверки настоящей домашней аптечки. Достаете на стол содержимое аптечки и приступайте к ревизии: определяем и фиксируем с вами все непригодные для использования лекарства, обращаем внимание на целостность упаковки. Проводить ее нужно раз в полгода».

1. По внешнему виду и сроку годности. Изъятию подлежат не только просроченные препараты, но и те, чей вид вызывает у вас недоверие (пусть даже срок хранения еще не истек). Признаками испорченного лекарства являются: изменение внешнего вида, появление налета, хлопьев в жидких формах или пятен на таблетках, расслоение мазей, кремов или паст, появление дополнительного или нехарактерного запаха, изменение цвета препарата и т. п. Изъятию подлежат флакончики с затертыми названиями лекарств, упаковки в радужных разводах, а также обрывки блистеров. Россыпь выпавших из ячеек капсул и таблеток на дне аптечки также подлежит уничтожению: даже не пытайтесь опознать их по цвету, вкусу, форме и размеру – вы можете совершить роковую ошибку!

2. По условию хранения. Наиболее часто встречается надпись в инструкции и на упаковке «Хранить в сухом, прохладном, защищенном от света месте». Значит, большинство лекарств и должно храниться в таком месте - сухом, прохладном, темном без попадания прямых солнечных лучей. В случае если в инструкции и на упаковке написано «Хранить в сухом месте при температуре». Значит, мы должны выделить в холодильнике закрывающийся ящик для таких ЛП.

3. Постарайтесь организовать несколько отделов для хранения: твердые лекарственные формы (таблетки, драже, гранулы) и порошки, отдельно жидкие (капли, настойки, бальзамы), отдельно наружные растворы, мази, кремы, линименты, отдельно перевязочный материал и изделия мед. назначения - термометр в защитной упаковке, резину/латекс (перчатки, напальчники, пипетки, грелку, пузырь для льда, спринцовки), травы.

4. Жидкие лекарственные формы часто могут растекаться по всей аптечке и далее, многие окрашивают все (зеленка, метиленовый синий, настойки) - поместите их в емкость с не протекающим дном.

5. Напишите на листке бумаги и закрепите на крышке аптечки список лекарств и их сроки годности.

Ответы участников мастер-класса, живой диалог, дискуссия.

3. Заключительная часть мастер-класса. Рефлексия.

Ведущий мастер-класса: «Ребята, сегодня вы освоили новую для себя предметную область.

- Что вы узнали о специфике работы фармацевта?
- Какие способы хранения лекарственных форм и правила их использования вы запомнили?

На первоначальном этапе выбора будущей профессии и вообще определения профессиональной области очень важно привить и аккумулировать те знания, которые обязательно пригодятся вам при обучении на профессию фармацевта.

Приходите к нам на мастер-классы и экскурсии, интересуйтесь новыми фактами в этой области и пусть все у вас получится!»

4. Технология организации и проведения квестов

Как показывает практика, современные дети лучше усваивают информацию в процессе самостоятельного получения, анализа и систематизации материала. Учитывая это, в проведении акций на площадках в профессиональных образовательных организациях очень эффективным является такой метод работы как профориентационный квест.

Цель данного формата: создание положительных предпосылок и положительной мотивации школьников к осознанному выбору будущей профессии.

Задачи:

- способствовать реализации принципа сотрудничества и умению работать в команде;
- развивать аналитические и лидерские качества;
- способствовать осознанному выбору будущей профессии и погружению в профессиональные области;

- познакомить с площадками ПОО и жизнью колледжа посредством погружения в игру-соревнование.

Выбор формы мероприятия, как профессиональный квест, обоснован тем, что предполагает максимальное вовлечение школьников в активную практическую деятельность профессиональной направленности и является эффективной формой профориентационной работы с обучающимися.

Такие квесты связаны с освоением социальных и профессиональных ролей, с выбором жизненного профессионального пути, так как во время игры подросток проигрывает социальные и профессиональные отношения взрослых. В ходе игры школьники получают новые знания о профессиях, познакомятся со специалистами представленных профессий, приобретут коммуникативные навыки (эффективного общения в разных формах и условиях), умение выделять профессионально важные качества; научатся продуктивно работать в команде и находить компромиссы для достижения общей цели.

Универсальность данной формы профориентационной работы состоит в том, что она может быть использована в любой образовательной организации и задания могут меняться.

Пример. Типовая структура квеста «Парк профессий»

Алгоритм проведения квеста:

- ❖ Определить цели и задачи квеста, целевую аудиторию.
- ❖ Определить формат и количество команд, рассчитать количество помощников.
- ❖ Создать правила квеста, написать сценарий, разработать задания.
- ❖ Составить маршрутный лист для каждой команды.
- ❖ Подготовить раздаточный материал, реквизит для станций и согласовать площадку для проведения квеста. Подобрать музыкальное сопровождение.

- ❖ Сбор команд, инструктаж.
- ❖ Проведение квеста.
- ❖ Подсчет баллов, награждение.
- ❖ Подведение итогов игры.

План проведения профориентационного квеста:

1. Организационный момент. Сбор команд в назначенном месте. Проведение инструктажа. Раздача маршрутных листов.

2. Открытие квеста. Вступительное слово ведущих о значимости профессии и осознанного профессионального выбора в жизни человека.

3. Прохождение станций участниками команд.

Ход мероприятия:

Амбассадор 1: «Добрый день, дорогие друзья! Мы рады встрече с вами!»

Амбассадор 2: «Рады видеть ваши весёлые улыбки, задорный взгляд. И, думаем, что сегодня у вас будет прекрасное настроение».

Амбассадор 1: «У каждого в жизни наступает момент выбора профессии. Кто-то мечтает о будущей профессии с детства, а кто-то долго не может определиться: кем же стать в жизни».

Амбассадор 2: «Выбор будущей профессии - важное дело в жизни каждого человека. Иметь любимое дело, найти свою будущую профессию, стать профессионалом – значит стать успешным человеком!»

Амбассадор 1: «Сегодня мы отправимся в путешествие по станциям нашего профессионального квеста. Вы посетите станции, где вас ждут задания. Помните слова известного стихотворения «Все профессии важны, все профессии нужны, выбирай на вкус!»

Амбассадор 1: «В мире много профессий и каждая из них интересна по-своему: одни связаны с опасностью и приключениями, другие с помощью людям, кто-то учит и воспитывает детей, кто-то строит дома, лечит людей и животных. Но каждая из них по-своему интересна, в каждой

есть особые загадочные моменты, которые нужно только подметить. Будь ты врач, учитель, строитель или повар.

Итак, предлагаю Вам ознакомиться с правилами квеста. Разделитесь на три команды и выберите капитанов. Капитаны получите маршрутный лист команды, где указаны станции квеста и последовательность их прохождения».

Правила квеста

Для успешного продвижения команды вперед и преодоления препятствий на отдельных станциях соблюдайте правила игры.

Правило 1. Участие в квесте добровольное, команда формируется от 3 до 5 человек. Внутри каждой команды выбирается капитан.

Правило 2. Каждый участник команды должен ознакомиться с правилами квеста под подпись.

Правило 3. Капитаны команд получают маршрутные листы и возвращаются в команду для внимательного изучения. В маршрутном листе обозначены станции квеста и последовательность их прохождения

Правило 4. Согласовываете совместные действия или распределяете их при необходимости.

Правило 5. На выполнение каждого задания на станции у команды 10-15 минут.

Правило 6. Количество баллов за задание проставляет модератор или ведущий на станции квеста.

Правило 7. После выполнения всех заданий и посещения всех станций сдайте маршрутный лист главному модератору, функцию которого выполняет Амбассадор.

Правило 8. Ожидайте подведения итогов игры.

«Полезные советы» участникам профессионального квеста

Совет 1. Вкладывайте в выполнение заданий всю вашу энергию и креативность! У вас всё получится, дерзайте и побеждайте!

Совет 2. Если вы растерялись и не знаете, куда двигаться дальше, или как правильно выполнить задание, спросите у модераторов или ведущих на станциях квеста.

Совет 3. Будьте внимательны, соблюдайте время, отведенное вам на выполнение задания, и не забывайте, что вы работаете в команде.

Примерный маршрутный лист

(маршрутный лист для каждой команды разрабатывается таким образом, чтобы команды не пересекались на станциях)

Этапы квеста	Баллы
Общий сбор в определенное время и назначенном месте. Инструктаж	1 балл
Прибытие на станцию №1 «Соедини описание с профессией»	1 балл за каждый правильный ответ
Прибытие на станцию № 2 «Группы профессий по типу»	Каждая прописанная в блоке специальность оценивается в 0,1 балл и суммируется
Прибытие на станцию №3 «Навыки и умения профессий будущего»	2 балла за каждую правильно заполненную карточку
Прибытие на станцию №4 «Пазл профессий»	10 баллов за весь комплект
Прибытие на станцию №5 «Профессии по алфавиту»	0,1 балл за каждую заполненную профессиями строку
Общий сбор в назначенном месте. Подведение итогов. Награждение	

Материалы для работы на станциях

Станция №1. «Соедини описание с профессией»

Участникам команд предлагаются 2 вида карточек, которые разделены на: 1. описание деятельности и 2. название профессии. Задача – соединить название профессии со спецификой деятельности. Каждый правильный ответ оценивается в 1 балл.

Примерные задания:

1. Каменщик - строительный рабочий, специалист, занимающийся возведением или ремонтом каменных конструкций.
2. Повар - человек, занимающийся приготовлением пищи, он знает, как правильно хранить продукты, готовит разные блюда по рецептам и умеет оформлять приготовленное.
3. Программист - человек, создающий исходный код для программы, программного обеспечения для мобильного приложения, операционной системы компьютера, видеоигры и пр.
4. Техник – специалист, отвечающий за техническое обслуживание, оборудования или приборов, разработанных инженером, и должен поддерживать их в рабочем состоянии.
5. Визажист - специалист в области макияжа, мастер по созданию образа с помощью косметических средств.
6. Менеджер - человек, управляющий компанией, отделом, проектом, осуществляет контроль, распределение ресурсов и качество предоставляемых услуг.

Станция № 2. «Группы профессий по типу»

Задание заключается в классификации профессий по пяти категориям в зависимости от типа взаимоотношений человека и объекта действия: «человек - природа», «человек – человек», «человек – техника», «человек – художественный

образ», «человек – знаковая система». Суть задания – это заполнить представленные блоки соответствующими им профессиями. Каждая прописанная в блоке специальность оценивается в 0,1 балл и суммируется по итогу задания.

«человек - природа»	биолог, эколог, фермер, зоотехник, садовод, водолаз, лесничий
«человек – человек»	адвокат, врач, медсестра, педагог, воспитатель, товаровед, социальный работник
«человек – техника»	слесарь, токарь, водитель, швея, электромонтер, техник, технолог, конструктор
«человек – художественный образ»	ювелир, закройщик, дизайнер, музыкант, скульптор, реставратор
«человек – знаковая система»	программист, оператор ПК, кассир, бухгалтер, экономист, наборщик, радист, библиотекарь, переводчик

Станция №3. «Навыки и умения профессий будущего»








Каждому участнику команды предлагаются разработанные карточки, на которых размещено описание навыков и умений профессии будущего, ниже под описанием, в таблице условными знаками схематично отображены профессиональные навыки и умения. Необходимо соотнести схематичное изображение с навыком. За каждую правильно обозначенную карточку 2 балла.

Пример карточки:

Оператор беспилотных летательных аппаратов: специалист БПЛА осуществляет сборку, настройку и управление

беспилотным воздушным судном вертолетного или самолетного типа, разрабатывает полетное задание, осуществляет анализ данных полета (регистрирует данные, полученные во время полета аппарата, обрабатывает информацию), техническое обслуживание и ремонт БПЛА.

Табличка к профессии: (в верхнем ряду содержатся условные обозначения умений и навыков разных профессий, участник должен определить необходимые только для данной специальности)

навыки и умения профессии (оператор БПЛА)							
		✓	✓			✓	✓

Станция №4. «Пазл профессий»

Предварительно организаторам конкурса необходимо для этого задания подготовить на листе формата А3/А2 коллаж из описания профессии и картинок, относящихся к этому виду деятельности. Участникам команд выдаются подготовленные комплекты (в каждом комплекте по 3-4 перемешанных коллажа/профессий). Собравшая весь комплект команда получает 10 баллов.

Станция №5. «Профессии по алфавиту»

В завершение квеста предложите участникам команд несложное, развлекательное задание, как игра «Профессии по алфавиту»: раздаются пустые таблицы с прописанными в каждой строке буквами алфавита. Оценивание в 0,1 балл выставляется за каждую заполненную профессиями строку.

Завершение квеста. Рефлексия.

Амбассадор 1: «На протяжении всей игры с вами работали модераторы/инструкторы. Каждый делал свою работу.

- Что удалось?

- Насколько полезными были предложенные вам игры?
- Появились ли у вас новые профессиональные предпочтения? Захотелось ли сменить профессию?»

Амбассадор 2: «Подводя итог – мы скажем, что выбор профессии - это очень значимый шаг для вас, от этого выбора зависит не только ваше будущее, но ваша увлеченность выбранным делом. Будьте смелее, мечтайте, дерзайте, стремитесь!»

Поощрение команд-участников квеста: значки проекта «Профессионалитет», сертификаты о прохождении квеста, блокноты и ручки.

5. Технология организации и проведения экскурсии

Методика проведения экскурсии зависит от темы, дидактической цели, возраста участников экскурсии, их развития, а также от объема экскурсии.

По форме проведения экскурсии делят на:

- ❖ экскурсия-урок, экскурсия-лекция, экскурсия-прогулка, экскурсия-консультация, рекламная экскурсия и др.;
- ❖ городские, загородные, производственные, музейные;
- ❖ ознакомительные, обзорные, тематические, комплексные и профессиографические.

Наиболее приемлемая по содержанию является комплексная экскурсия — она позволяет охватить более широкий круг вопросов (объекты техники, производственные процессы, техника безопасности, содержание труда по различным профессиям и т.п.)

Общая инструкция по организации экскурсии:

- Перед выходом на экскурсию с целевой аудиторией проводится вступительная беседа, уточняются задания, определяются формы, порядок и сроки их выполнения, время, отводимое на экскурсию и собираемые материалы.

- Продолжительность экскурсий зависит от характера объектов, целей проведения, возраста участников, но обычно проводится в пределах от 45 мин. до 2 – 2,5 часов (без учета времени на дорогу в оба конца).
- Каждая экскурсия должна включать разъяснение, беседу, наглядный показ, самостоятельную работу по плану – наблюдение, составление соответствующих схем, сбор наглядно-иллюстративного материала и т.д.
- Важно! — провести вводный инструктаж, определяющий соблюдение правил поведения и техники безопасности при нахождении на определенной территории.
- По окончании экскурсии провести рефлексию, в которой преподаватель, ведущий экскурсии вместе с участниками обобщают полученные знания и делятся новым опытом.

Все чаще популярными становятся **виртуальные экскурсии** как форма обучения и способ ознакомления с профессиональной средой. Одной из увлекательных форм организации виртуальной экскурсии представляется создание экскурсий с применением виртуальной (VR) и дополненной (AR) реальности. Экскурсии с применением VR очков — это увлекательно и прекрасная возможность непосредственно наблюдать за профессиональной деятельностью специалиста с помощью виртуального воспроизведения реально существующих объектов.

Такие виртуальные туры можно просматривать на компьютере или мобильном устройстве, они позволяют перемещаться в пространстве, как если бы вы непосредственно там присутствовали.

Создание виртуальной экскурсии - интересный процесс, начинающийся от планирования и проведения фотосъемки и заканчивающийся сборкой тура из 3D панорам. Сам процесс не требует специальных технических навыков и здесь главное правильно подобрать программное обеспечение для создания виртуального тура, что вполне возможно сделать в рамках

образовательной организации при наличии компьютерного и другого специального оборудования.

Примерная схема и сценарий проведения VR экскурсии:

Методика организации виртуальной экскурсии не отличается по организации от обычной и включает в себя три этапа: подготовительный, основной, заключительный.

Подготовительный этап:

- создание мультимедийного продукта по заданной тематике (обзор профессий, предприятий или других тем);
- разъяснение маршрута, которым будет осуществляться перемещение учеников во время виртуальной экскурсии, специалисту или педагогу, создающему VR экскурсию;
- разработка карты вопросов от обучающихся.

Основной этап:

- сбор участников на площадке;
- демонстрация подготовленного виртуального тура с комментариями экскурсовода (во время экскурсии обучающиеся могут не только наблюдать за трансляцией, но и вести записи при необходимости);
- экскурсовод проводит беседу с обучающимися по карте вопросов, подготовленной на начальном этапе, обобщает результаты по виртуальной экскурсии, разъясняет материал, который обучающиеся не поняли.

Заключительный этап экскурсии:

- рефлексия - обязательно проводится между участниками экскурсии обмен впечатлениями, ожидание и реальность, что нового узнали, понравилась ли форма проведения экскурсии и наполненность тура информацией;
- обучающимися составляется отчет об экскурсии, размещение новости на сайте.

Примерная схема и сценарий проведения экскурсии на предприятиях:

- ★ Экскурсии на предприятие проводятся только на том производстве, куда будет разрешен доступ амбассадорам и школьникам 6-11 классов и после согласования с директором предприятия.

Профессиографическая экскурсия - удобный способ получения обучающимися информации непосредственно на предприятии в условиях конкретно осуществляемого процесса.

Цель экскурсии - познакомить обучающихся с производством, спецификой его деятельности, выпускаемой продукции и перспективами развития предприятия.

Задачи:

- дать представление обучающимся о технологии производства, организации и условиях труда;
- расширить представление о специальностях и профессиях, необходимых для них умениях и навыках, об этапах профессионализации и возможностях профессионального роста;
- разъяснить обучающимся правила техники безопасности.

Амбассадор, проводя экскурсию по производству, должен:

★ знать:

- цели и задачи экскурсии;
- методику показа объектов по маршруту;
- историю развития предприятия;
- передовиков производства.

★ отразить:

- общие сведения о профессии, характеристику процесса труда, требования профессии к качествам человека и профессиональной подготовке;
- значение операции в технологическом процессе на производстве;

- важность эффективного взаимодействия всех служб;
 - роль молодежи на производстве, возможности ее профессионального роста;
 - влияние правильности профессионального выбора на дальнейшую судьбу.
- ★ составить план посещения предприятия и маршрут, согласовывать их с отделом техники безопасности;
 - ★ провести инструктаж с обучающимися;
 - ★ по итогам подготовить отчет о проведенной экскурсии.

Побывав на различных предприятиях, заводах, организациях, школьники не только расширят свои представления о мире профессий, но и им будет легче выбрать специальность, соизмеряя свои интересы и способности.

Примерный сценарий проведения экскурсии:

Амбассадор: «Всем добрый день! Я рад приветствовать вас на нашем мероприятии и очень надеюсь, что эта экскурсия будет вам полезной, дополнит представления о выбранной профессии и укрепит правильность вашего выбора.

Предлагаю начать обзорную экскурсию по предприятию со знакомства с экспозицией завода. Сейчас мы с вами познакомимся с историей развития предприятия, его лучшими людьми, передовиками производства, и позднее, когда будем находиться уже непосредственно в цеху, я вам расскажу о технологических процессах и результатах труда всего коллектива».

(в краткой форме освещаются периоды и путь развития производства, самые значимые события и история о людях, внесших особый вклад)

Амбассадор: «Сейчас мы перейдем с вами в цех, и я покажу вам рабочие места специалистов, познакомлю со спецификой производства, особенностями процесса, который осуществляет конкретный специалист, и

требованиями, предъявляемыми к этой специальности. Еще раз напоминаю вам о технике безопасности!»

Амбассадор: «Основная продукция предприятия - это изготовление двигателей и его комплектующих. Когда-то это предприятие выпускало только гражданскую продукцию - лодочные моторы, затем это производство было передано другому заводу, и сейчас на этом предприятии идет изготовление двигателей и комплектующих для учебно-тренировочных самолетов, вертолетов и легких транспортных самолетов. Одним из важнейших направлений является ремонт и техническое обслуживание двигателей».

(в сжатой форме дает характеристику цеха, называет осуществляемые операции и профессии специалистов, задействованных в этом процессе. Затем показывает обучающимся рабочие места, знакомит с представителями профессии, дает их профессиографическую характеристику. Обучающиеся одновременно наблюдают за работой специалиста и слушают экскурсовода. По ходу экскурсии задают вопросы)

Амбассадор: «В этом цехе вы видите специалистов, выполняющих тонкие и уникальные работы, которые осуществляют токарь-универсал, заточник и фрезеровщик. В цехе №1, вы можете увидеть токарные станки, на которых вытачивают детали и осуществляется сервисное обслуживание моторов.

В цехе №2 вы можете наблюдать работу специалистов на токарных и фрезерных станках с ЧПУ. На станках с ЧПУ работают рабочие не только со средним профессиональным, но даже и с высшим образованием.

В сборочном цехе №3 вы наблюдаете важный процесс- сборку двигателя и проведение контроля ОТК.

Как нам рассказал мастер производства, на заводе работает много молодых людей, которые начинали свой профессиональный путь под руководством опытного рабочего-наставника, после чего сдавали профессиональный экзамен и им был присвоен квалификационный разряд».

Амбассадор: «Наша с вами экскурсия подошла к концу, и я с удовольствием отвечу на ваши вопросы».

(отвечает на вопросы обучающихся и вместе с ними кратко систематизирует полученную информацию)

Амбассадор: «Я предлагаю вам для закрепления информации подготовить небольшой фотоотчет и эссе по итогам экскурсии, который вы сможете разместить на сайте и поделиться со всеми. Надеюсь, что наша экскурсия была очень полезной и интересной для вас, и помогла расширить представление о выбранных вами специальностях и только укрепила ваше желание следовать намеченным курсом и расти как профессионал!»

Маршрутный лист экскурсии по предприятию

место проведения: _____

(предприятие)

дата, адрес проведения: _____

Время посещения	Мероприятие	Место проведения	ответственный /сопровождающий
09.50 - 10.00	Организационный сбор, регистрация, проведение инструктажа	проходная предприятия, 1-ый этаж	ФИО
10.00 - 10.15	Проведение ознакомительной экскурсии с историей предприятия	музей предприятия, 1-ый этаж	ФИО
10.20 - 10.45	Наблюдение за процессом изготовления двигателей, деталей и комплектующих к ним	цех №1 по производству деталей и комплектующих	ФИО
10.50 - 11.10	Наблюдение за процессом комплектации заказа, беседа со специалистом	цех №2 сервисного обслуживания	ФИО
11.15 - 11.30	Наблюдение за процессом прохождения технического контроля	цех №3, отдел технического	ФИО

	деталей двигателя, беседа со специалистом	контроля	
--	--	----------	--

(лист с регистрацией участников прилагается)

Примерная схема и сценарий проведения экскурсии в колледже:

Цель экскурсии - познакомить обучающихся с профессиональной образовательной организацией, ее направленностью, способствовать осмыслению возможных траекторий обучения, поддержать школьников в профессиональном самоопределении.

Задачи:

- дать представление обучающимся о направлениях подготовки в профессиональной образовательной организации, ее преимуществах;
- сформировать устойчивый интерес к выбранной профессии или специальности;
- повысить мотивацию к обучению;
- расширить представления школьников о возможностях профессионального роста и становлении как востребованного и конкурентоспособного специалиста после завершения обучения в ПОО.

Амбассадор, проводя экскурсию по образовательной организации, должен:

★ знать:

- цель и задачи экскурсии;
- методику показа объектов по маршруту;
- историю развития образовательной организации;
- профессии и специальности, на которые осуществляется набор, сроки обучения.

★ отразить:

- направления подготовки образовательной организации, характер и содержание обучения;

- оснащение кабинетов, учебных мастерских и лабораторий, с перечнем площадок для прохождения практики, возможности трудоустройства по окончании обучения;
 - социальное обеспечение обучающихся колледжа (стипендии, питание, проезд, летние лагеря);
 - культурный и спортивный досуг (деятельность кружков дополнительного образования).
- ★ определить локацию, маршрут проведения экскурсии;
 - ★ составить план или маршрутный лист экскурсии с обозначением кабинетов, мастерских и прочих планируемых мест посещения.
 - ★ согласовывать экскурсию с администрацией;
 - ★ материально-техническая подготовка с привлечением куратора Амбассадоров.
 - ★ провести инструктаж с обучающимися;
 - ★ по итогам подготовить отчет о проведенной экскурсии.

Примерный сценарий проведения экскурсии:

Амбассадор 1: «Добрый день, дорогие друзья! Мы рады приветствовать вас в нашем учебном заведении! Прекрасный день и увлекательная экскурсия ждут нас сегодня! Мы познакомим вас с историей нашей образовательной организации, расскажем о тех профессиях, по которым проходит обучение в нашем колледже, посетим учебно-производственные мастерские по специальностям (название) и еще вас ждет мастер-класс по специальности (название) в лаборатории (название)».

(Амбассадор/экскурсовод рассказывает историю создания колледжа, значимые события в его развитии, намечающиеся перспективы; обозначает направленность колледжа и профессии/специальности, на которые осуществляется набор; кратко о преподавательском составе)

Амбассадор 2: «Сейчас мы начнем нашу экскурсию по колледжу, Вы увидите, как оснащены наши кабинеты, мастерские и лаборатории, расскажем вам об условиях

обучения, какие возможности есть у нашей образовательной организации для обеспечения высокого уровня организации образовательного процесса и какие перспективы ожидают вас по завершении обучения по этим специальностям».

Амбассадор 1: «Приглашаем вас на мастер-класс (название) по специальности (название)».

(участники экскурсии проходят в лабораторию и наблюдают за мастер-классом, если допустимо по технике безопасности, можно организовать участие в мастер-классе и самих участников экскурсии)

Амбассадор 2: «Мы продолжаем знакомиться с нашим колледжем и сейчас мы пройдем с вами на другие площадки, посетим учебно-производственные мастерские, и по ходу перемещения осмотрим кабинеты учебных дисциплин, их оснащение, и заглянем в библиотеку».

(участники экскурсии проходят по коридору, осматривают кабинеты, рассматривают наглядные пособия, демонстрационный материал, учебное оборудование, по ходу экскурсии амбассадор рассказывает об особенностях организации образовательного процесса по специальностям)

Амбассадор 2: «Сейчас мы с вами находимся в учебно-производственной мастерской (название) по специальности (название)».

(амбассадор/экскурсовод рассказывает о деятельности мастеров производственного обучения, которые организуют и проводят в учебно-производственных мастерских учебную и производственную практику студентов, способствующей закреплению и углублению знаний, полученных студентами в процессе обучения, а также приобретению необходимых умений и навыков практической работы по изучаемой профессии/специальности).

Амбассадор отвечает на вопросы участников экскурсии.

Амбассадор 1 продолжает рассказ о площадках для прохождения практики, как и где проходят стажировки, на каких предприятиях, перспективы профессионального роста после завершения обучения, и особо обращает внимание на важность освоения учебных дисциплин для успешного поступления и приобретения специальности).

Амбассадор 2: «Наша экскурсия завершается, и мы очень надеемся, что вы не только получили ответы на интересующие вас вопросы, но и узнали много новой информации, которая заинтересовала вас. Вы знаете, что сейчас на рынке труда от современного специалиста любой области требуются глубокие специальные знания и высокий уровень практической подготовки. Надеемся, мы смогли показать вам, что материально-техническое оснащение и возможности нашей профессиональной образовательной организации сможет подготовить вас как конкурентоспособного специалиста, что в дальнейшем расширит ваши возможности и обеспечит реализацию намеченных планов. Мы будем рады видеть вас среди наших студентов! Удачи вам и до новой встречи!».

(участникам экскурсии вручаются буклеты, памятки для поступающих в ПОО и рекламно-информационные материалы проекта «Профессионалитет»).

Маршрутный лист экскурсии по колледжу

место проведения: _____
(ПОО)

дата, адрес проведения: _____

Время посещения	Мероприятие	Место проведения	ответственный/ сопровождающий
10.00 - 10.10	Организационный сбор, регистрация, проведение инструктажа	фойе колледжа	ФИО
10.15 - 10.35	Вступительная речь, ознакомление школьников с историей колледжа	актовый зал колледжа	ФИО
10.40 - 11.00	Посещение мастер-класса (название) по профессии (название)	лаборатория №7	ФИО
11.05 - 11.20	Посещение учебно-	Кабинет	ФИО

	производственной мастерской (название)	специальных дисциплин №212	
11.25 - 11.40	Посещение учебно-производственной мастерской (название)	Кабинет специальных дисциплин №304	ФИО
11.45 - 12.00	Завершение экскурсии, подведение итогов. Рефлексия	фойе колледжа	ФИО

(лист с регистрацией участников прилагается)

6. Технология организации и проведения диалога о карьере с работодателем-партнером

Диалоги о профессии и карьере «Востребованность на рынке труда выпускников по профессии «Техник по информационным системам»

Цели проведения:

- Формирования положительного имиджа и престижности получения заявленной профессии;
- Рассказ о современном производстве и предприятиях для трудоустройства по выбранной профессии;
- Поиск форм конструктивного сотрудничества с потенциальными работодателями в вопросе формирования единого портрета молодого специалиста, востребованного на рынке труда;
- Создание условий для осознания социальной значимости будущей профессии, проявление устойчивого интереса к ней, подготовка к будущей профессиональной деятельности.

Место проведения:

Участники круглого стола:

1. Приглашенные специалисты.
2. Приглашенные выпускники техникума.
3. Студенты специальности 09.02.04 «Информационные системы (по отраслям)».
4. Абитуриенты и их родители (законные представители).

План мероприятия:

1. Приветственное слово участникам.
2. Представление участников.
3. Портрет молодого специалиста.

а) Портрет молодого специалиста глазами студентов: «Техник по информационным системам – кто он?» (презентации студентов II, III, IV курсов).

б) Портрет молодого специалиста глазами выпускников: «Я искал работу, работа нашла меня» (сообщения выпускников техникума).

в) Портрет молодого специалиста глазами работодателя: «Проблемы найма новых сотрудников» (короткие диалоги приглашенных специалистов)

4. Общий портрет молодого специалиста.

5. Обсуждение возможностей и перспектив, дающих поступление на выбранную специальность потенциальным абитуриентам.

6. Подведение итогов мероприятия. Выводы.

Ход мероприятия.

1. Приветственное слово, представление участников.

Амбассадор 1: «Добрый день, уважаемые участники и гости сегодняшней встречи. Мы пригласили вас сегодня выслушать мнения экспертов, представителей предприятий партнеров и потенциальных работодателей наших выпускников по специальности: _____ о карьерных возможностях и развитии профессии _____ в современных экономических реалиях и стремительно развивающейся системе СПО в стране».

Амбассадор 2: «Не секрет, что молодежь наиболее уязвима на рынке труда – молодых берут на работу неохотно, ссылаясь на отсутствие у них опыта. Действительно, вчерашний студент обычно «проигрывает» более опытным коллегам, но в то же время, и сегодняшние выпускники часто демонстрируют высокие амбиции – стремятся получить престижные

должности с высокими зарплатами **«сразу и сейчас»**. Сам же молодой специалист не всегда имеет достоверное представление о том, чем конкретно он будет заниматься на работе.

Амбассадор 1: «С проблемой трудоустройства специалистов сталкиваются и работодатели, так как возникают разногласия между тем, что хотят одни и что нужно другим. Каковы же характерные черты портрета молодого специалиста, занятого поиском работы? Какими профессиональными и личными качествами должен обладать выпускник по профессии «Техник по информационным системам»? Почему так сложно найти работу по профессии в нашем регионе? Как помочь выпускнику приобрести первый, необходимый профессиональный опыт и закрепиться на рабочем месте? Эти и другие вопросы по заданной проблеме мы попытаемся обсудить в ходе диалогов о карьере».

Амбассадор 2: «А сейчас позвольте нам представить участников мероприятия. В обсуждении этой важной проблемы примут участие _____»

Амбассадор 1:

Приветственное слово предоставляется _____
(выступление 1-2 минуты).

2. Портрет молодого специалиста глазами студентов
(презентации студентов выпускных групп и первых курсов)

Амбассадор 2: «Осознанный выбор любой профессии оказывает влияние на дальнейшую жизнь человека, определяет успешность, карьерный и профессиональный рост. Правильный выбор места работы, поведение во время собеседования при приеме на работу – все это очень важно. Но как набраться опыта, если большинство работодателей принимают на работу именно человека со стажем и опытом. Работодатели же высказывались о том, что выпускники пассивны – сдали работодателю резюме и на этом дело закончилось. Но работодатели, довольно занятые люди,

поэтому к ним необходимо самостоятельно обращаться, самим звонить, чтобы узнать, рассмотрели ли они Вашу кандидатуру».

Амбассадор 1: «Но сначала, уважаемые участники наших диалогов, предлагаем вам обсудить первый вопрос: **техник по информационным системам – что это за специалист?** Послушаем сначала точку зрения (студенты подготовили мини-презентации. Выступления докладчиков не более 2-3 мин. Участники по желанию могут задавать вопросы выступающим.)

3. Портрет молодого специалиста глазами бывших студентов.

Амбассадор 2: «Ну а теперь обратимся к выпускникам нашего учебного заведения, которые тоже являются участниками мероприятия. С какими же трудностями пришлось столкнуться нашим бывшим студентам при трудоустройстве? (Участники круглого стола могут задавать вопросы докладчикам).

Амбассадор 1: «Это здорово, что ваша специальность востребована на рынке труда. Но возможности получения среднего профессионального образования еще шире. Именно сейчас проходит прием абитуриентов на новые образовательные программы федерального проекта «Профессионалитет». Что это за новый проект и какие возможности он открывает абитуриентам расскажет представитель партнерской организации, входящей в кластер _____». (Школьники и родители на этом этапе в формате вопрос-ответ задают работодателям наболевшие вопросы).

4. Портрет молодого специалиста глазами работодателей.

Амбассадор 2: «Заслушав ваше выступление и интересные вопросы гостей мероприятия, давайте попробуем совместно с приглашенными представителями крупных производств, ответить на вопросы:

- С какими проблемами сталкиваются организации, компании при найме новых сотрудников?
- Скажите, пожалуйста, какими компетенциями должен обладать потенциальный сотрудник?
- На какую оплату труда может претендовать молодой специалист, не обладающий опытом работы?
- Что, необходимо делать студентам уже сейчас, чтобы обеспечить себе карьерный рост?
- С какими ошибками сталкивались выпускники при устройстве на работу?
- Как правильно вести себя на собеседовании?
- На что стоит обратить внимание при заключении трудового договора?
- С какими нарушениями трудового договора может столкнуться сотрудник? (Обсуждение не более 10 - 15 минут)

5. Подведение итогов мероприятия.

Амбассадор 1: «Надеемся, никто из приглашенных не остался равнодушным к сегодняшней теме дискуссии. Сегодня здесь была возможность высказать свои рекомендации молодым специалистам в стремлении к формированию своих профессиональных умений, приобретения дополнительных навыков для обеспечения собственной конкурентоспособности. Тема действительно актуальна. Мы благодарим всех участников за активное участие и присутствие на данном мероприятии, и будем искренне рады, если проделанная работа принесла пользу, как для работодателей, так и для наших будущих выпускников».

Приложение 1. Рекомендуемая форма по заполнению акций (популяризационных мероприятий)

Утверждаю

Директор ООО

_____Иванов И.И.

(подпись)

План проведения акций (популяризационных мероприятий)
федерального проекта «Профессионалитет»
в период приемной кампании на программы
«Профессионалитета»
в образовательно-производственных центрах (кластерах)
для обучающихся 6-11 классов ОО и их родителей

Период проведения: 01 июля – 15 августа 2022 года

Площадка проведения:

Дата/Время	Формат мероприятия	Ответственные
НЕДЕЛЯ 1		
01 – 08 июля 2022 года		
Пример заполнения: 01.07 – 10:00	Мастер-класс по профессии «Фармацевт».	ФИО куратора, ФИО амбассадоров, ФИО мастера/преподавателя, проводившего мк
01.07 – 13:30	Тренинг по фармацевтике с представителями кластера, предприятия партнера АО «Р-Фарм»	ФИО куратора, ФИО амбассадоров, ФИО тренера

НЕДЕЛЯ 2		
08 – 15 июля 2022 года		
НЕДЕЛЯ 3		
15 – 22 июля 2022 года		
НЕДЕЛЯ 4		
22 – 29 июля 2022 года		

НЕДЕЛЯ 5		
29 июля – 05 августа 2022 года		
НЕДЕЛЯ 6		
05 – 12 августа 2022 года		
НЕДЕЛЯ 7		
12 – 15 августа 2022 года		

Приложение 2. Рекомендуемая форма маршрутного листа по проведению мастер-классов и экскурсий на площадке профессиональной образовательной организации или кластера для работы команд Амбассадоров

Маршрутный лист 1

№ п/п	Время	Наименование мастер-класса	Ведущий экскурсии/ мастер-класса	Площадка/ аудитория
1	11:00 – 11:10	Регистрация участников		
Площадка 1				
2	11:15 – 11:35	Электроника		
3	11:40 – 12:00	Мехатроника		
4	12:05 – 12:25	Мобильная робототехника		
Площадка 2				
5	12:30 – 12:55	Металлообработка на универсальных станках		
6	13:00 – 13:20	Промышленная робототехника		
7	13:25 – 13:45	Введение во вселенную шифрования		
8	13:50 – 14:10	Обработка на станках с числовым программным управлением		
9	14:15 – 14:35	Технология композитов		
10	14:40 – 15:00	Встреча с Чемпионом		