Урок №19
ИГРА ИГРА «БИТВА ЗА ПРОЕКТ»

Авторы: Мырзакулов Б., Жулдызбаев Н.

Цели урока:

- *Научиться понимать механизмы взаимодействия предприятий разных типов.*

- *Выработать навыки работы в команде и навыки ведения переговоров..*

ИГРА ИГРА «БИТВА ЗА ПРОЕКТ»

На прошлом уроке вы узнали, что в Казахстане представлены разные типы предпринимательской деятельности (социальное, женское, молодёжное предпринимательство). Какое из этих типов наиболее востребовано клиентами и государством? От чего зависит отношение данных предприятий к коммерческим проектам? Как они могут взаимодействовать на рынке? Разобраться в этом поможет игра «Битва за проект».

Правила игры

Поделившись на группы, соответствующие разным типам предпринимательства («Женское предпринимательство», «Социальное предпринимательство» и «Молодежное предпринимательство»), подготовьте коммерческий проект, который мог бы быть проспонсирован государством, учитывая, что будет проспонсирован лишь один проект, если он на 50 % учтёт интересы представляемого вида предпринимательства и на остальные 50 % – интересы двух оставшихся групп.

Размер группы

3-5 групп с равным количеством учеников в каждой. Постарайтесь сформировать группы с разным набором компетенций у каждого участника команды.

Ресурсы

Канцелярские принадлежности (по необходимости), оценочный лист.

Название команды	
Чёткая идея и ценность (+5 очков)	
Инновационная бизнес-модель (+15 очков)	
Презентация (+10 очков)	
Каждый учтённый интерес одной из команд (+20 очков)	
Чёткое понимание нужд клиентов (+10 очков)	
Учёт каналов продаж (+10 очков)	
Нарушение пункта 4 «Хода игры» (-10 очков)	
Неотвеченный по существу вопрос (-5 очков)	
Итог	

Очки присваиваются за:

1. чёткую идею и ценность (+5 очков);
2. инновационную бизнес-модель (+15 очков);
3. презентацию (+10 очков);
4. каждый учтённый интерес одной из команд (+20 очков);
5. чёткое понимание нужд клиентов (+10 оч-ков);
6. учёт каналов продаж (+10 очков).

За нарушение пункта 4 «Хода игры» у команды отнимаются 10 очков.

За каждый неотвеченный по существу вопрос снимаются 5 очков.

ХОД ИГРЫ

- Разделитесь на три команды («Женское предпринимательство», «Социальное предпринимательство» и «Молодежное предпринимательство»).
- Представьте, что государство готово спонсировать только один проект, если он на 50 % учтёт интересы представляемого вида предпринимательства и на остальные 50 % – интересы двух оставшихся групп.
- За 18 минут подготовьте коммерческий проект, исходя из интересов собственного типа предпринимательства и интересов государства. Задача каждой группы – завоевать право на проект, не дать узнать о своём проекте, узнать максимум интересов других команд.
- Готовьте свой проект в строжайшем секрете! Но через каждые 3 минуты один из членов команды может вести переговоры для учёта взаимных интересов с представителями других команд длительностью 1 минуту.
- Представьте свой проект классу. Ответьте на вопросы по содержанию презентации.
- Подведите итоги обсуждения.

Что вы поняли из игры?

- Как вы думаете, почему каждый тип предпринимательства должен был учитывать (хотя бы на 50 %) интересы других типов?
- Как вы думаете, каким критериям должен соответствовать проект, чтобы государство могло принять решение о его спонсировании?
- Какие факторы вы должны были учитывать, чтобы набрать максимальное количество очков? Почему?
- Было ли вам легко взаимодействовать с другими командами? С какими трудностями вы столкнулись? Какие варианты их решения нашли?
- Сделайте вывод из игры: чему вы научились? Сможете ли вы применять полученный опыт в дальнейшем?

Вопросы по игре:

1. Как вы думаете, почему каждый тип предпринимательства должен был учитывать (хотя бы на 50%) интересы других типов?
2. Как вы думаете, каким критериям должен соответствовать проект, чтобы государство могло принять решение о его спонсировании?
3. Какие факторы вы должны были учитывать, чтобы набрать максимальное количество очков? Почему?
4. Было ли вам легко взаимодействовать с другими командами? С какими трудностями вы столкнулись? Какие варианты их решения нашли?
5. Сделайте вывод из игры: чему вы научились? Сможете ли вы применять полученный опыт в дальнейшем?

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ !