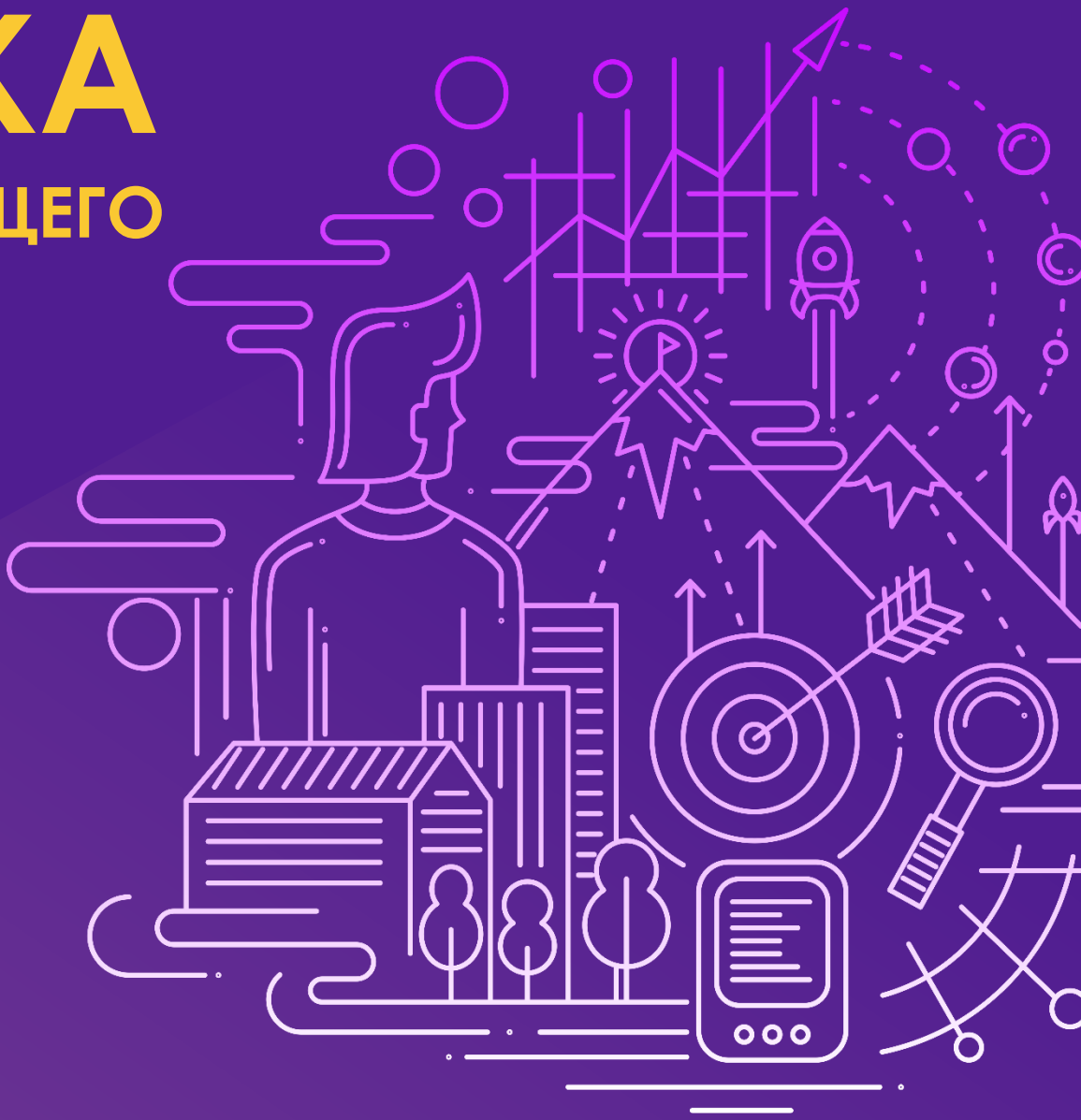
ЭВРИКА

ОБРАЗОВАНИЕ БУДУЩЕГО

МАСТЕР-КЛАСС

КЕЙС-МЕТОД В ОБРАЗОВАНИИ

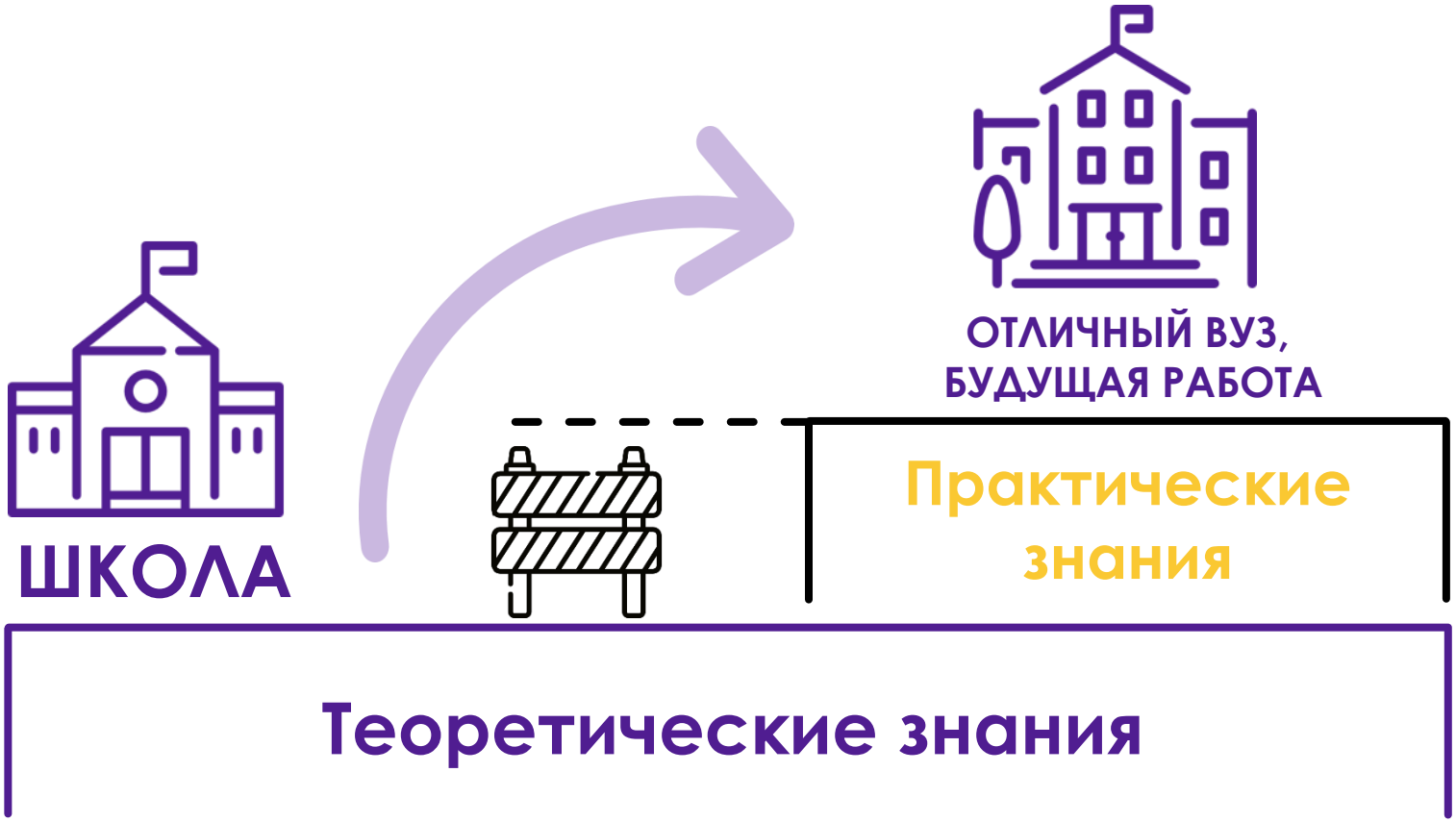


© ЭВРИКА. Образование Будущего, 2018

ПРОБЛЕМА ПРОФОРИЕНТАЦИИ

ЭВРИКА

В системе школьного образования существуют проблема недостатка практических знаний и профориентации школьников, и, как следствие, выбор неверного направления для будущего обучения в университете и затем работы



ПРОБЛЕМА ПРОФОРИЕНТАЦИИ

ЭВРИКА

У школьников на момент окончания обучения нет точного понимания и представления о его будущей профессии, что в дальнейшем негативно сказывается на его профессиональной деятельности и профпригодности

70%

Выпускников не работают по специальности

10%

Выпускников успешны в построении карьеры

40%

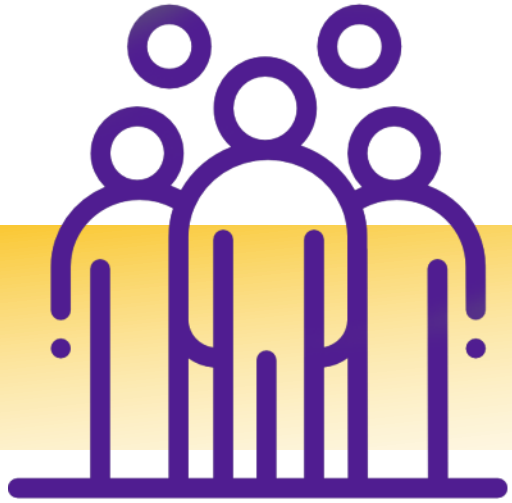
Молодых специалистов получают необходимое для работы образование вне вуза

* Исследование «Education to employment: Getting Europe's youth into work»

КЕЙС – МЕТОД ОБУЧЕНИЯ

ЭВРИКА

Кейс – это конкретная задача на определенную тематику, написанная по реальной ситуации, решение которой требует определенных аналитических, практических, коммуникативных и многих других важных навыков



1 шаг

Проблема

- Определение задачи
- Разбор на составляющие

2 шаг

Анализ

- Анализ составляющих
- Приоритизация и создание рабочего плана

3 шаг

Решение

- Выводы и предоставление конкретных рекомендаций

РЕАЛЬНЫЕ ПРАКТИЧЕСКИЕ ЗАДАЧИ

ЭВРИКА

ЭВРИКА проводит образовательные мероприятия и федеральные кейс-чемпионаты в школах Санкт- Петербурга и Мурманска

ФОРМАТЫ КЕЙСОВ

ЭВРИКА

Каждый формат кейсов играет свою роль: от брейнсторма идеи до детальной проработки темы и рекомендации

1

Executive кейсы

- Брейнсторминг решений проблемы
- Обсуждение конкретных аспектов
- Командная работа
- Максимальная экономия времени участников

1-2 часа

2

Тематические кейсы

- Детальная проработка темы и рекомендаций
- Соревновательный эффект между участникам

24 часа

3

Гарвардский кейс

Команда из **4 человек**

Самостоятельное решение в течение **1-2 недели**

Презентация решения перед членами жюри

СТРУКТУРА ЗАДАНИЯ КЕЙСА

ЭВРИКА

ЭВРИКА создает кейсы гарвардского формата. Каждый кейс представляет собой определенный набор информации большого объема

1

Краткое описание ситуации и постановка задачи кейса

2

Описание отрасли, информация для анализа

3

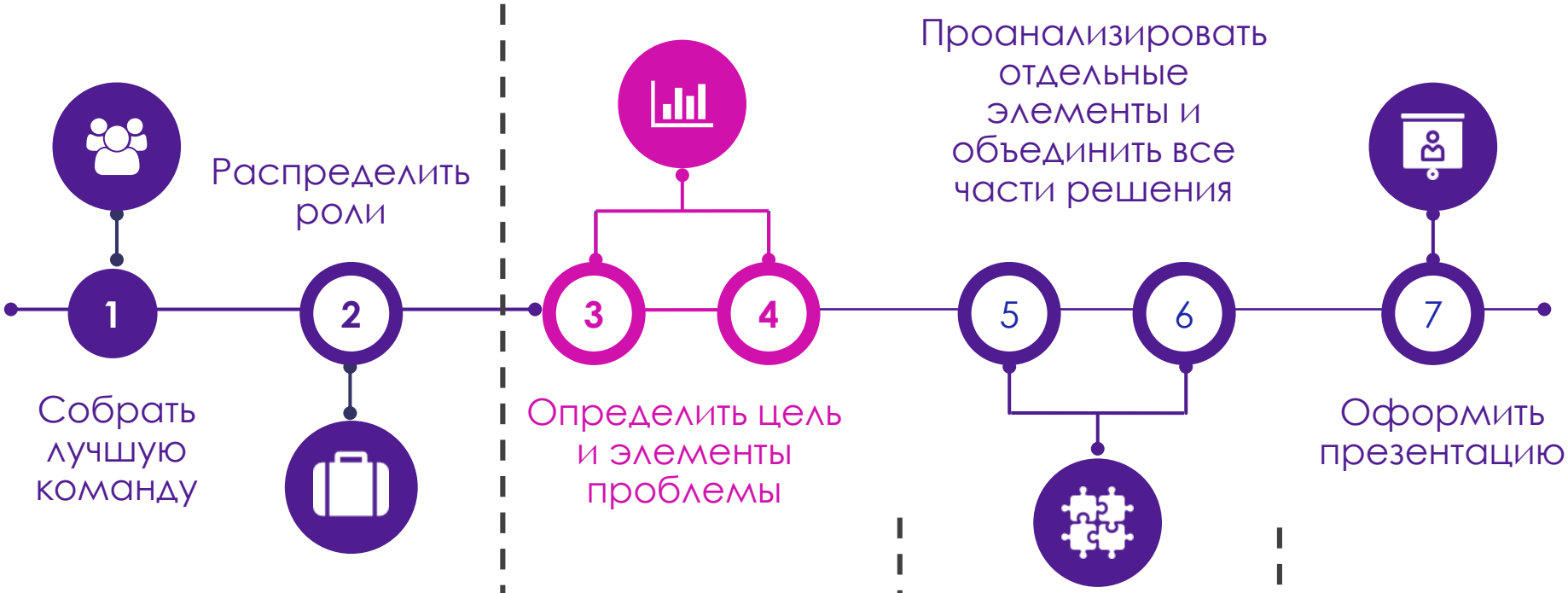
- Подробное описание отдельных элементов проблемной ситуации
- Дополнительная информация

Основное часть задания кейса 20 – 30 страниц

ЭТАПЫ РЕШЕНИЯ КЕЙСА

ЭВРИКА

Ваша задача – решить проблему, в которую попала компания, используя данные из кейса, открытые и инсайдерские источники, а также ваши знания. Для этого необходимо помнить основные правила решения



КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

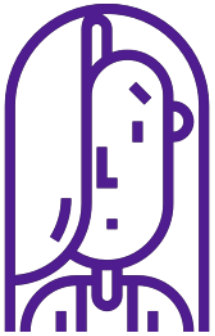
ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

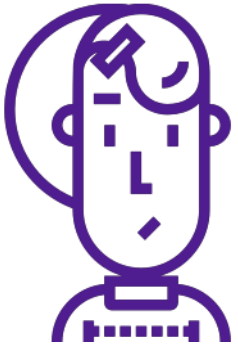
КОМАНДА

Маша

Паша



Даша

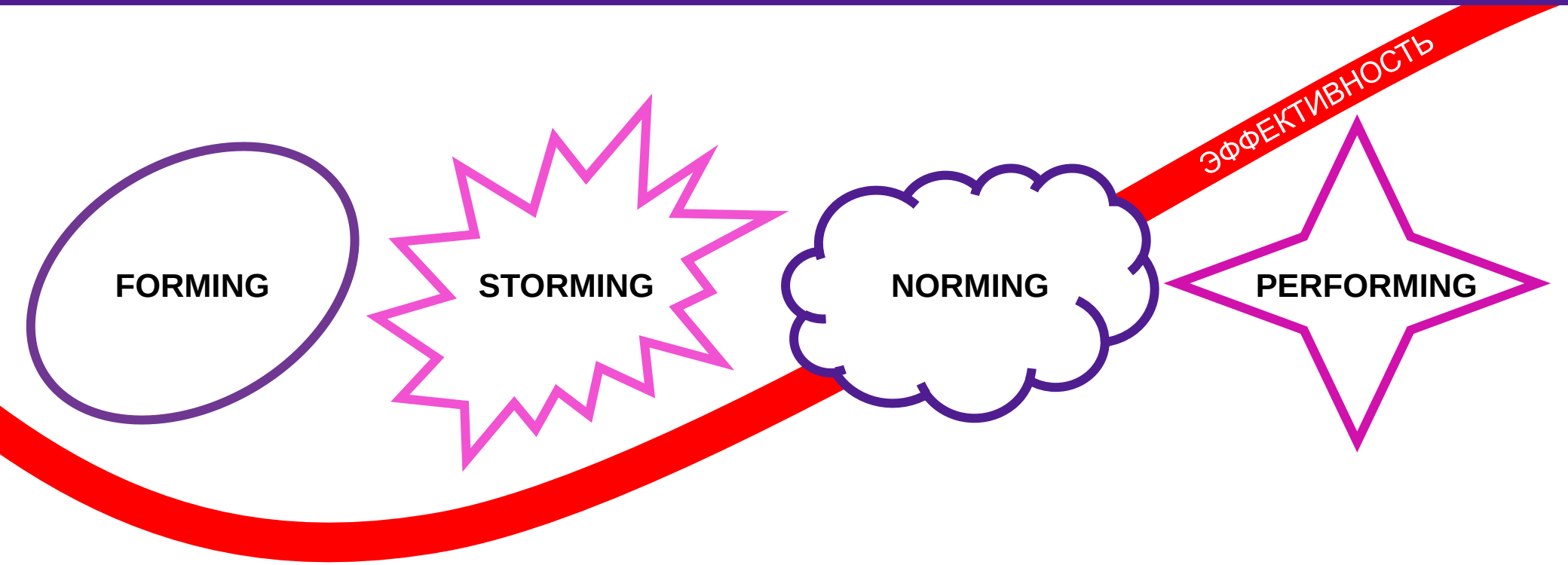


Коля

КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

ЭВРИКА

Собрать команду – непростая задача. Однако при формировании команды важно терпение друг к другу и понимание полезности и эффективности командного взаимодействия в кейс-чемпионате



1 СТАДИЯ
Налаживаются связи, определяются нефор-мальные роли

2 СТАДИЯ
Происходит привыкание, возникают конфликты

3 СТАДИЯ
Конфликты решаются, происходит падение напряженности

4 СТАДИЯ
Команда выходит на максимальную работоспособность

КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

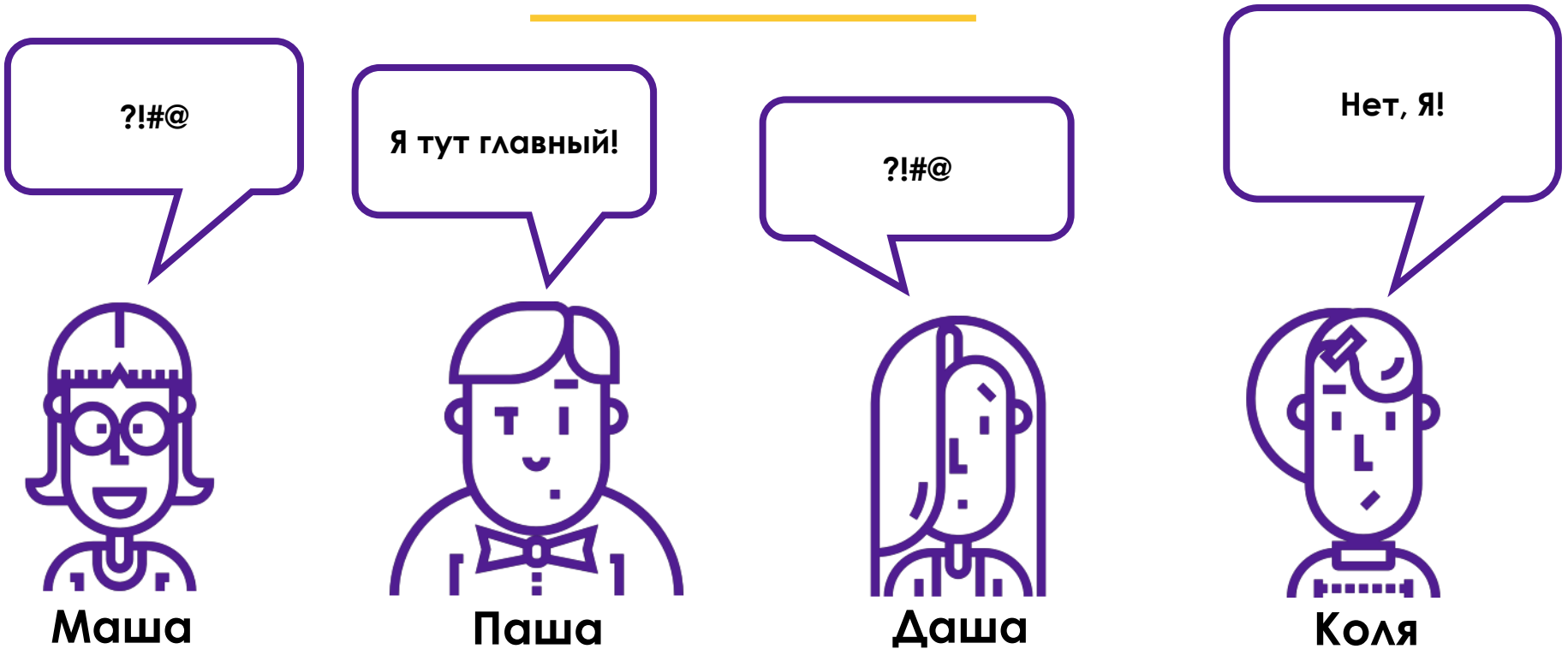
КОМАНДА

КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

КОМАНДА



КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

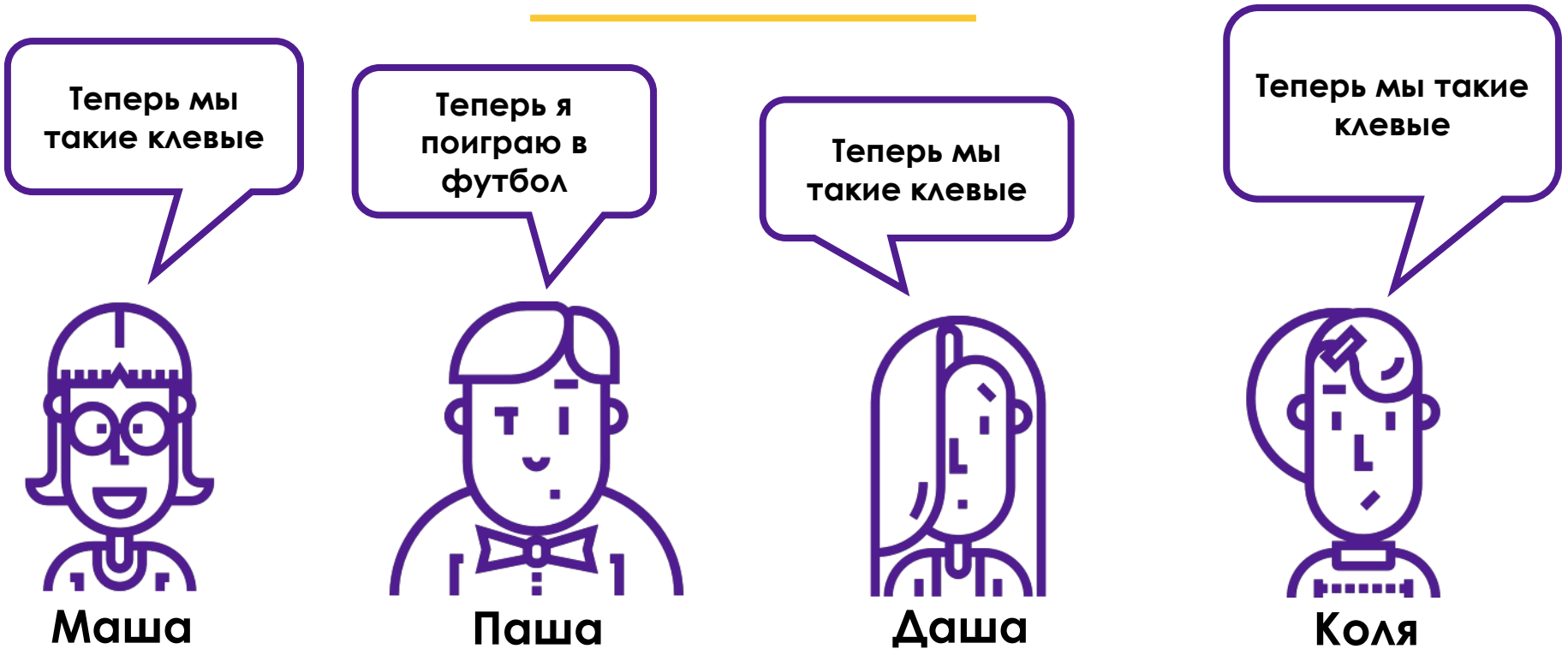
КОМАНДА

КАК РАЗВИВАЕТСЯ КОМАНДА

ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

КОМАНДА



РОЛИ УЧАСТНИКОВ КОМАНДЫ

ЭВРИКА

Кроссфункциональная команда способна решить любой кейс. Разные навыки – ключ к успешному решению, поэтому подходите тщательным образом к выбору членов вашей команды

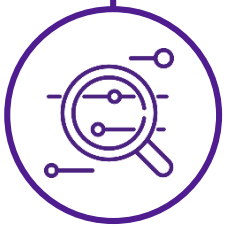
ЛИДЕР

Задет вектор решения, следит за работой команды

ДИЗАЙНЕР

Отвечает за качество презентации, визуализирует решение

Мозг команды, анализирует кучу данных, ищет необходимую информацию



АНАЛИТИК

делает расчеты, строит математические модели

ЭКОНОМИСТ

ОСМЫСЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ

ЭВРИКА

Что представляют собой основные принципы решения кейсов?

ИННОВАЦИОННОСТЬ

Постарайтесь сделать так, чтобы Ваше решение предлагало что-то действительно новое, интересное. Что-то, чем бы оно запомнилось судьям

РЕАЛИЗУЕМОСТЬ

Перед тем, как окончательно определиться с выбранной стратегией решения проблемы, предлагаемой в задаче, оцените – насколько она реализуема. Вряд ли компания действительно будет реализовывать стратегию, которая подразумевает огромные затраты

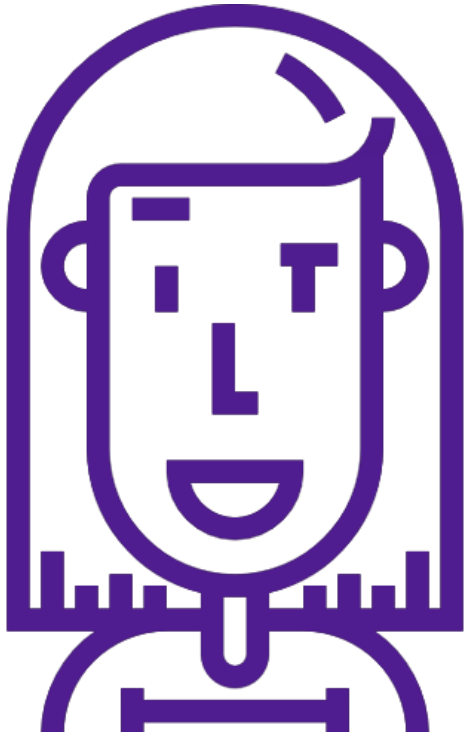
СООТВЕТСТВИЕ ПОСТАВЛЕННОЙ ЗАДАЧЕ

Определите основную задачу кейса в начале своего решения и проводите его линию в соответствии с этой задачей. Это поможет Вам оптимизировать время и ресурсы, затрачиваемые на кейс

ПОПРОБУЙТЕ РЕШИТЬ ЗАДАЧУ

ЭВРИКА

Попробуйте применить один из методов генерации идей и предложите решение

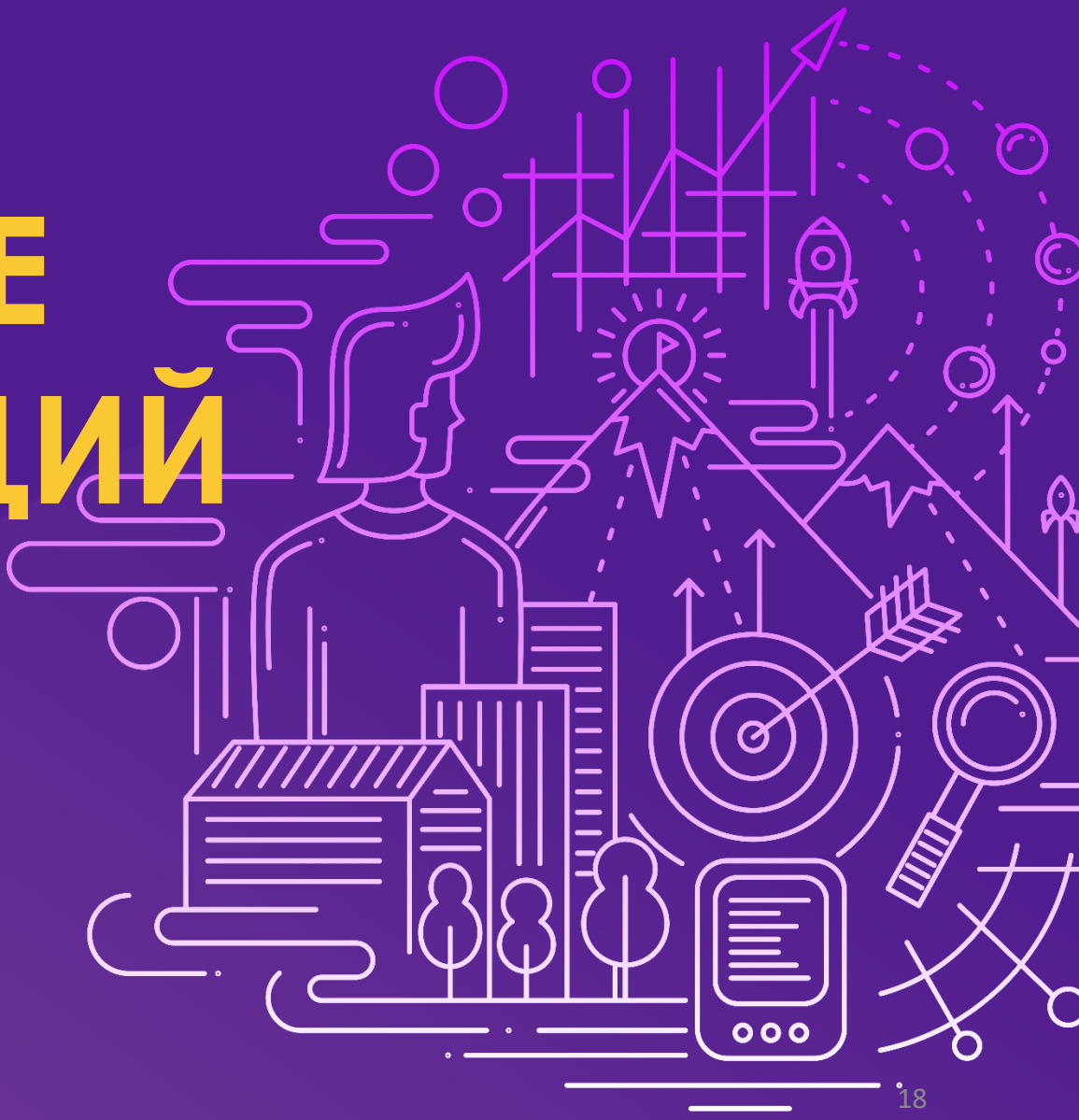


РЕБЯТА, ПЕРЕД ВАМИ СТОИТ ЗАДАЧА:

«ПОДНЯТЬ СО ДНА ЗАТОНУВШИЙ ЛЕДОКОЛ»

СОЗДАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Основные создания
эффективной презентации

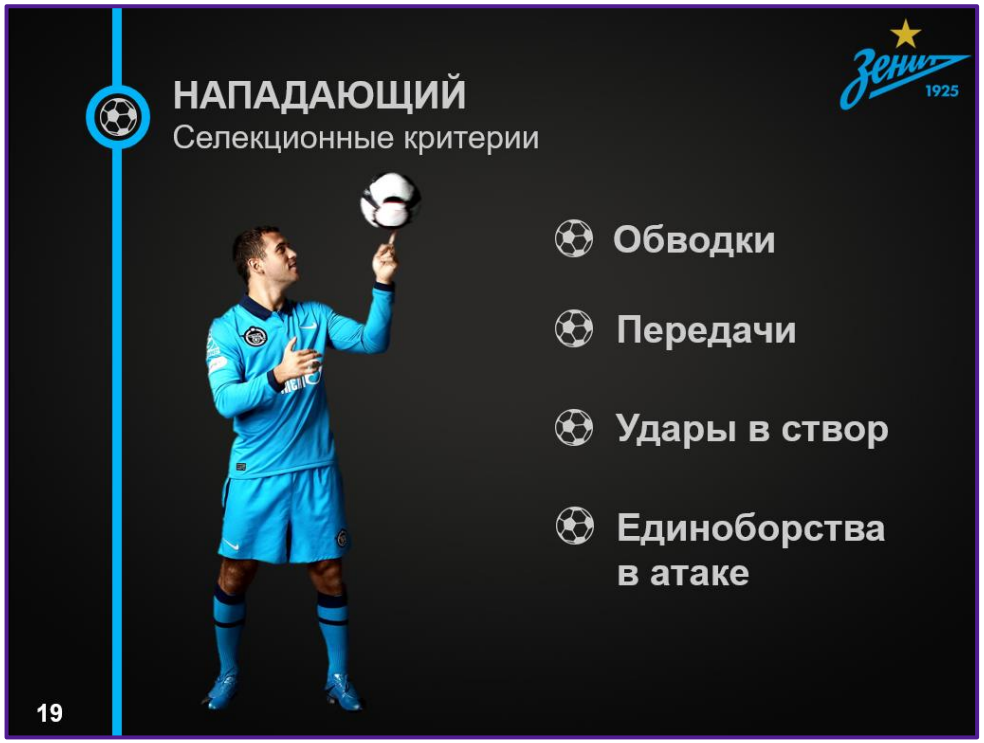


СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ВИДА ПРЕЗЕНТАЦИИ

ЭВРИКА

По охвату аудитории существует три основных типа презентации. На заочном этапе кейс-чемпионата вам предстоит сделать презентацию для чтения. Когда вы попадете на районные и региональные этапы – презентацию будет необходимо переделать под небольшую аудиторию

1 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ БОЛЬШОЙ АУДИТОРИИ



большая
аудитория

крупная
графика

10-15
слов на слайд

СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ВИДА ПРЕЗЕНТАЦИИ

ЭВРИКА

По охвату аудитории существует три основных типа презентации. На заочном этапе кейс-чемпионата вам предстоит сделать презентацию для чтения. Когда вы попадете на районные и региональные этапы – презентацию будет необходимо переделать под небольшую аудиторию

2 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ НЕБОЛЬШОЙ АУДИТОРИИ

маленькая
аудитория

средняя
графика

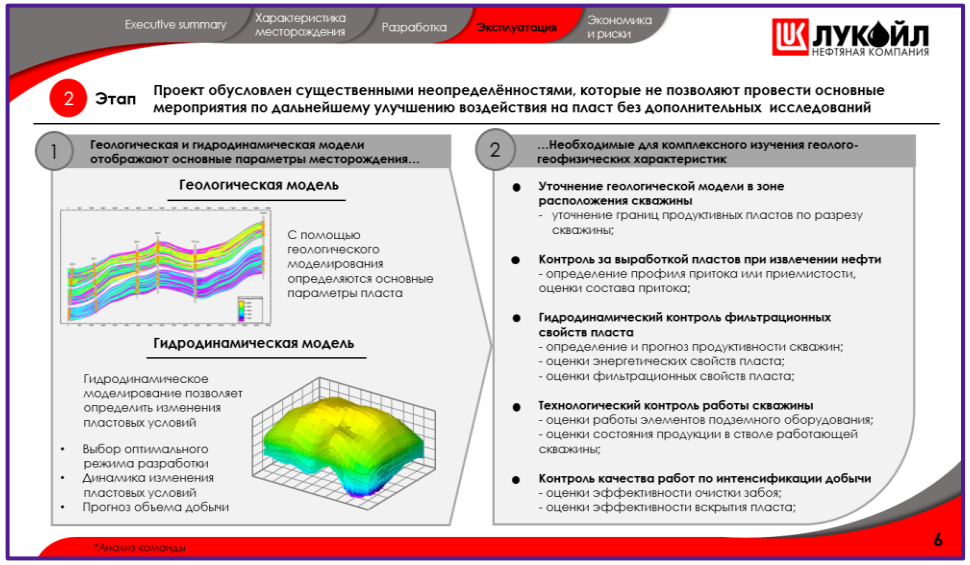
30-40
слов на слайд

СУЩЕСТВУЕТ ТРИ ВИДА ПРЕЗЕНТАЦИИ

ЭВРИКА

По охвату аудитории существует три основных типа презентации. На заочном этапе кейс-чемпионата вам предстоит сделать презентацию для чтения. Когда вы попадете на районные и региональные этапы – презентацию будет необходимо переделать под небольшую аудиторию

3 ПРЕЗЕНТАЦИЯ ДЛЯ ЧТЕНИЯ



Для чтения

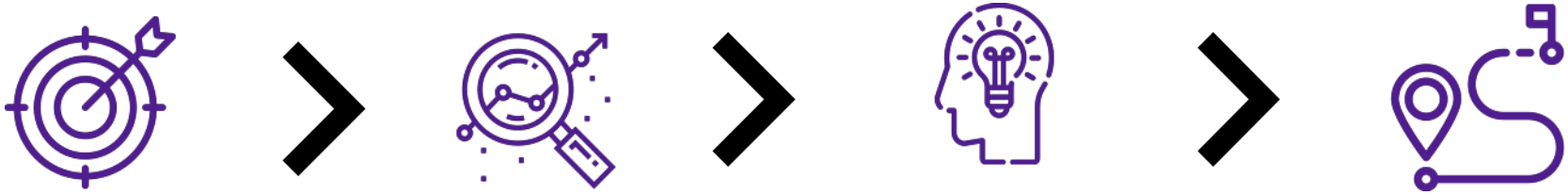
мелкая графика

100+ слов на слайд

ПРОЦЕСС РЕШЕНИЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ СТРУКТУРИРОВАННЫМ И ЛОГИЧНЫМ

ЭВРИКА

Процесс решения проблем включает в себя анализ фактов, структурирование информации и построение гипотез на основе полученных данных



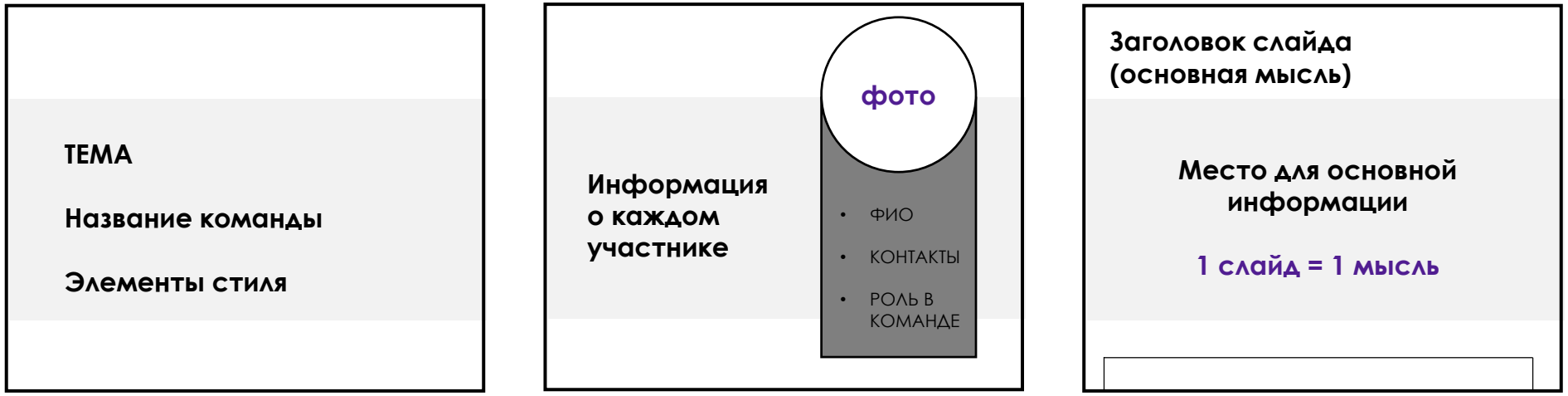
Цели → **Анализ** → **Ключевые инициативы** → **Результаты**

В презентации вашего решения используются та же самая последовательность и содержание, что и в процессе решения проблемы. То есть по 1-2 слайда выделено на каждый этап решения проблемы, выделенный выше

ПРОЦЕСС РЕШЕНИЯ ДОЛЖЕН БЫТЬ СТРУКТУРИРОВАННЫМ И ЛОГИЧНЫМ

ЭВРИКА

Процесс решения проблем включает в себя анализ фактов, структурирование информации и построение гипотез на основе полученных данных



ТИТТУЛЬНЫЙ СЛАЙД » КОМАНДНЫЙ СЛАЙД » ОСНОВНЫЕ СЛАЙДЫ С РЕШЕНИЕМ 5-7СЛАЙДОВ

ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

ЭВРИКА

Одна из самых распространённых ошибок при создании презентаций – это выбор неверного шрифта. Нужно помнить, что шрифт должен быть легко читаемым и открываться на всех возможных устройствах

НЕПРАВИЛЬНО

Times New Roman - скучный

Comic Sans MS - несерьезный

Monotype Corsiva - *сложный*

ПРАВИЛЬНО

Лучше сделайте выбор в пользу более современных шрифтов. Например, **Helvetica**, **Open Sans** или **Roboto**.

Эти шрифты достаточно простые, но подходят практически для любого проекта.

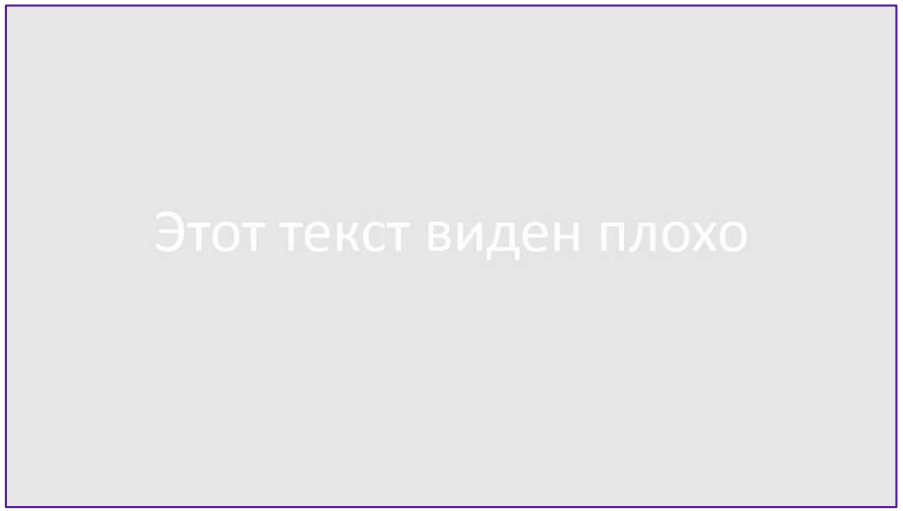
ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

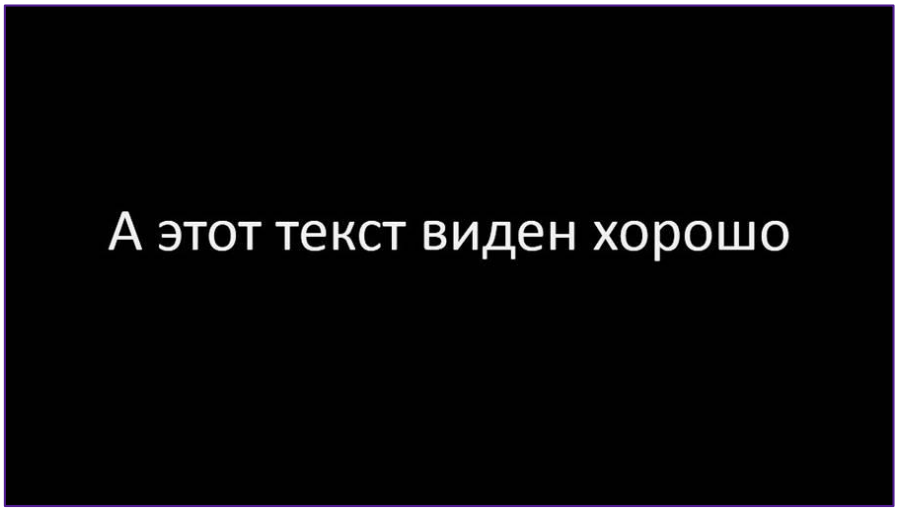
ЭВРИКА

если фон темный, используйте светлый шрифт. Если светлый, то темный. Текст должен отчетливо читаться на вашем слайде, иначе вашей аудитории будет некомфортно, и вместо того, чтобы слушать вас, они будут тратить свое внимание на то, чтобы разобрать, что у вас там написано

НЕПРАВИЛЬНО

ПРАВИЛЬНО





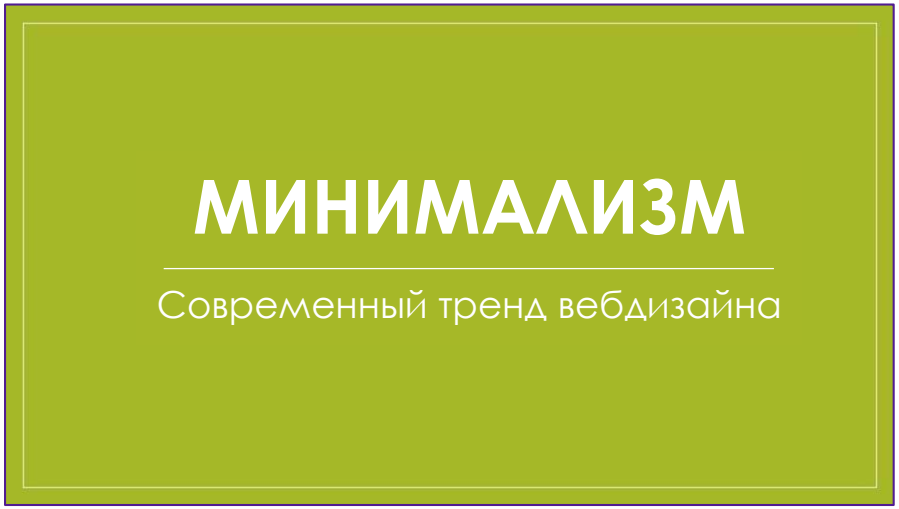
ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

ЭВРИКА

Постарайтесь идти в ногу со временем и оформлять свои слайды так, чтобы они не воспринимались как пережиток прошлого. Ведь от того, насколько хорошо оформите свою презентацию, будет зависеть уровень доверия аудитории к вам как к специалисту.

НЕПРАВИЛЬНО

ПРАВИЛЬНО

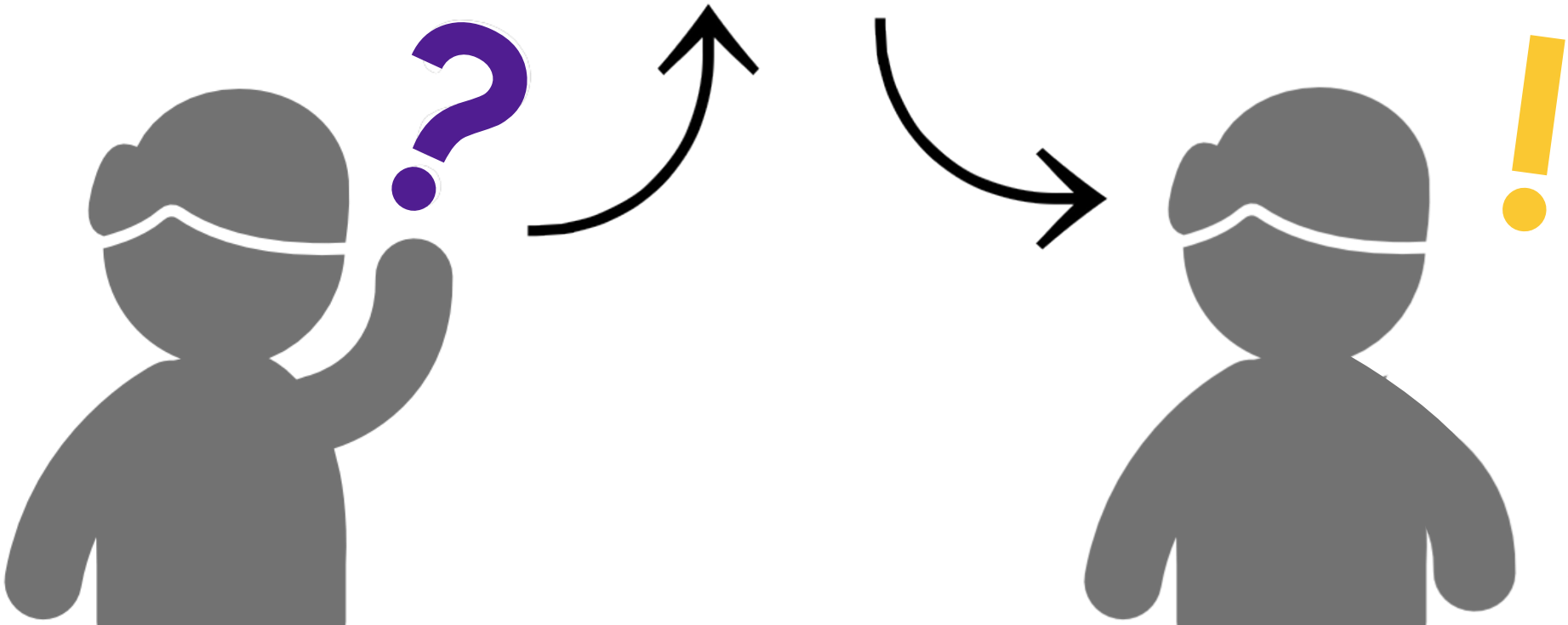


ОТРАЗИТЕ СВОЕ РЕШЕНИЕ В ЗАГОЛОВКАХ СЛАЙДОВ

ЭВРИКА

Заголовок – это основная мысль слайда, «месседж», который необходимо донести читателю или зрителю. Он отражает идею структурных блоков, на которые поделен слайд в презентации

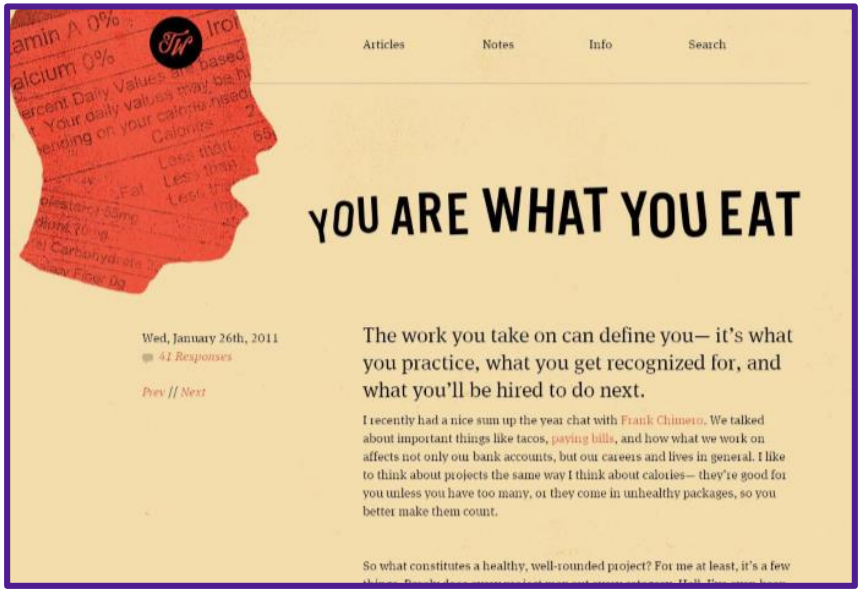
ПРАВИЛЬНЫЙ ЗАГОЛОВОК



ОТРАЗИТЕ СВОЕ РЕШЕНИЕ В ЗАГОЛОВКАХ СЛАЙДОВ

ЭВРИКА

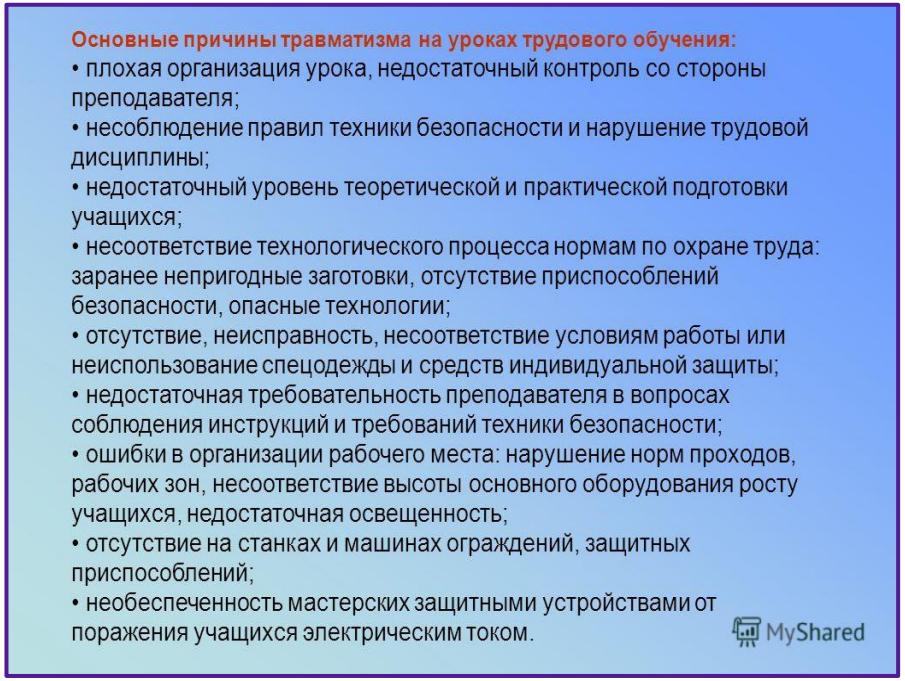
Заголовок – это основная мысль слайда, «месседж», который необходимо донести читателю или зрителю. Он отражает идею структурных блоков, на которые поделен слайд в презентации



ПРИМЕР ПЛОХИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

ЭВРИКА

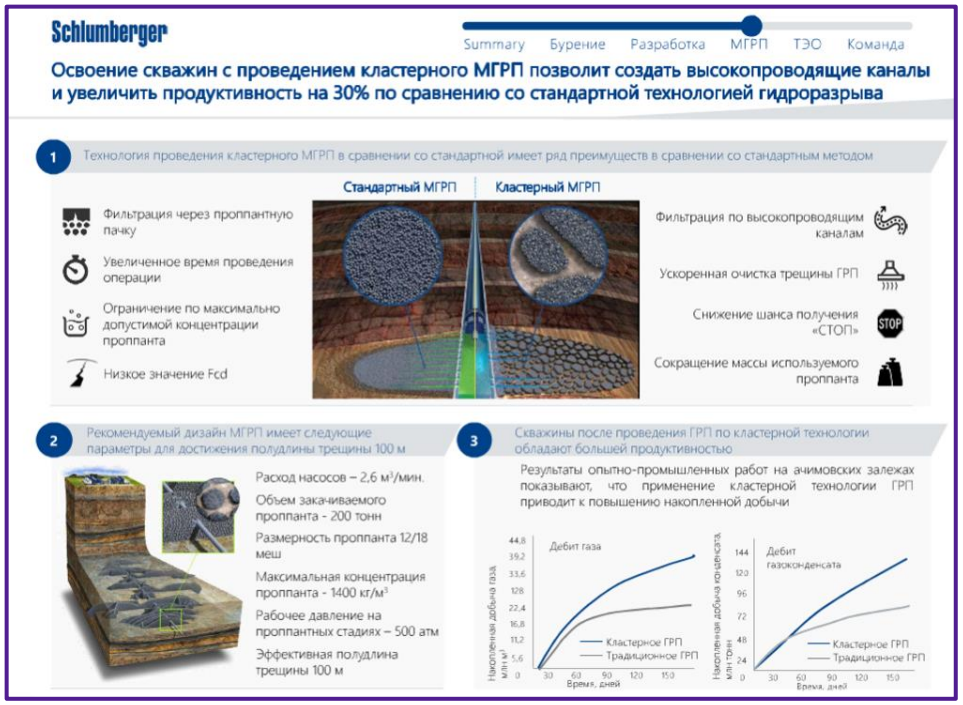
Неуместное сочетание цветов, отсутствие визуализированной информации негативно влияет на конечное качество презентации



ПРИМЕР ХОРОШИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

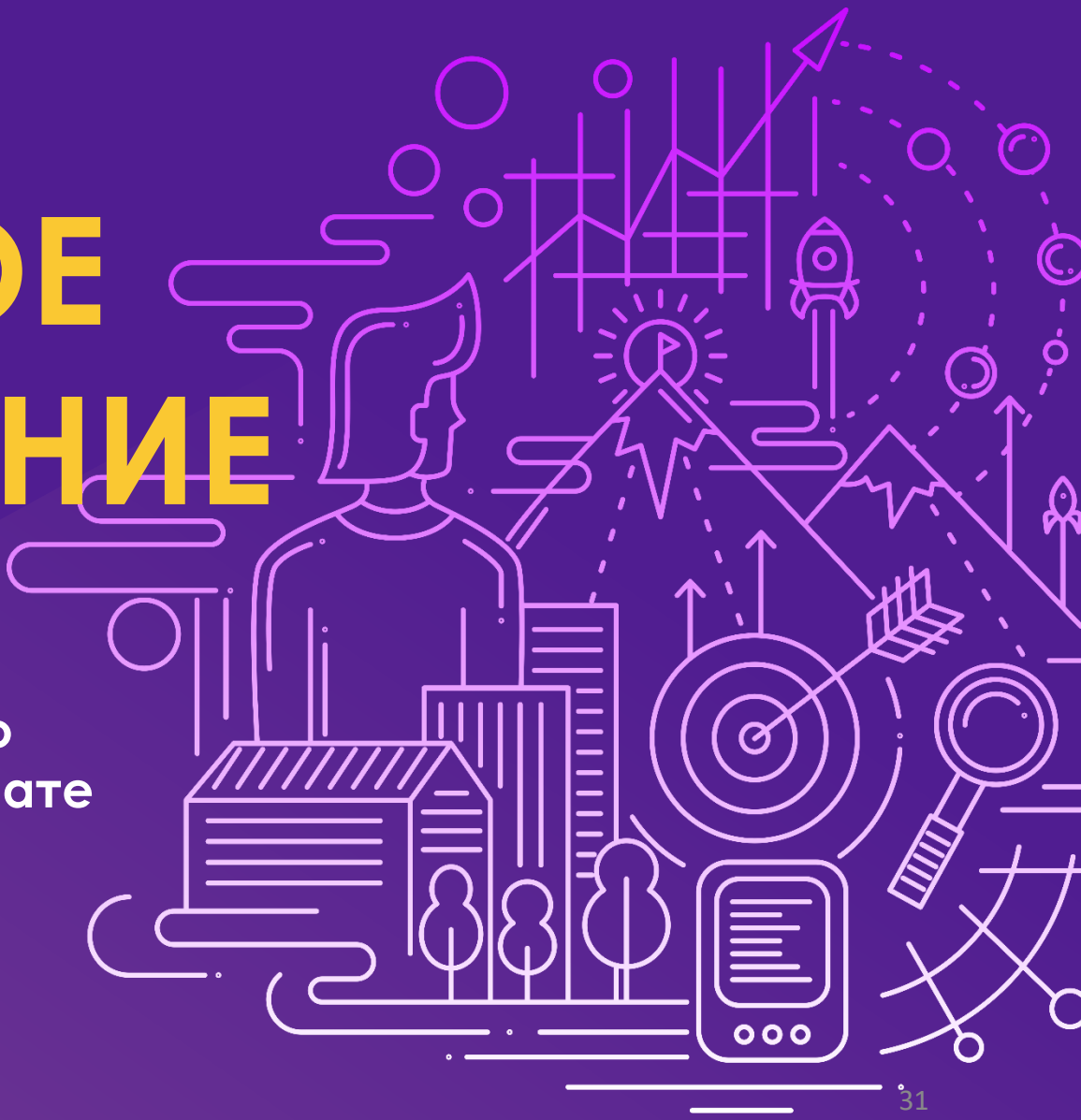
ЭВРИКА

Умеренный баланс текста и графики, сочетания нескольких цветов, а также структура и логика идей, выраженных на слайде – это основа хорошей презентации



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

Основные правила публичного Выступления на кейс-чемпионате



ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

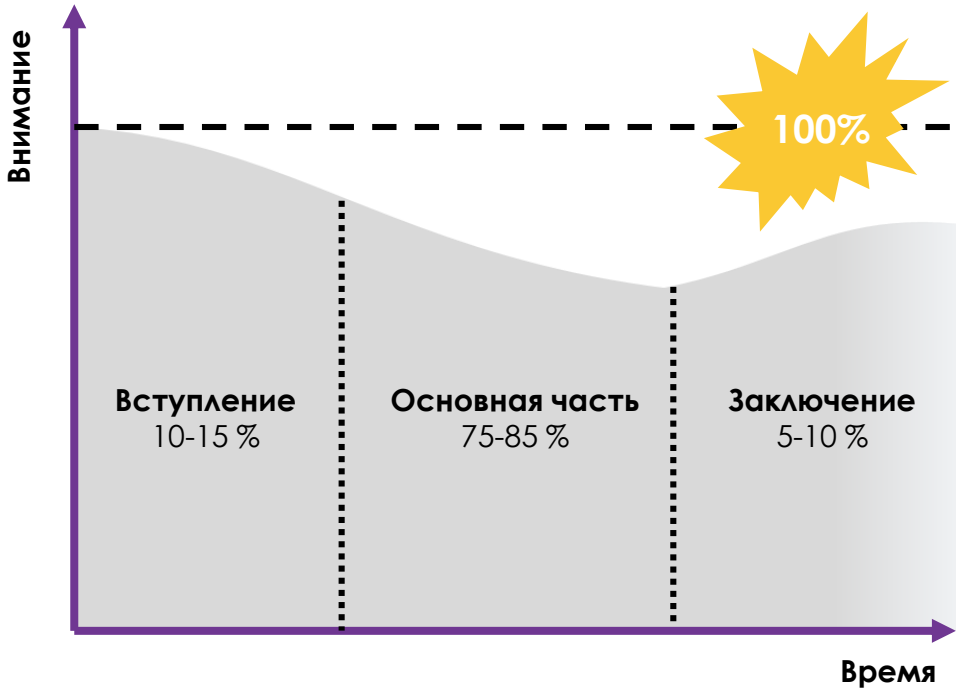
ЭВРИКА

Публичное выступление – это коммуникативное донесение информации до аудитории с целью воздействия на нее. Оно должно быть очень хорошо отрепетированным: красиво и логично поставленным

ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

ЭВРИКА

Наша стратегическая задача – удерживать максимальное внимание публики на протяжении всего выступления. Говорите с энтузиазмом, улыбайтесь – заражайте аудиторию позитивом так, чтобы она не уставала вас слушать!



Удерживайте внимание публики

Говорите с энтузиазмом, улыбайтесь

Используйте факты, подкрепляющие Ваши высказывания

Искренне выражайте Ваши чувства и эмоции

Сделайте комплимент Вашей аудитории

ВЕРБАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЭВРИКА

Оратор доносит информацию до публики через два основных канала связи: вербальный и невербальный. Вербальная информация – это что и как мы говорим; невербальная – что и как мы показываем, когда говорим

НЕПРАВИЛЬНО

- Длинные предложения
- Модные слова
- Сослагательные наклонения
- Речевые паразиты

ПРАВИЛЬНО

- Лаконичные предложения
- Слова деловой речи
- Изъявительное наклонение
- Умные паузы

НЕВЕРБАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

ЭВРИКА

Всегда стойте открыто – так, чтобы одна поза говорила о вашей уверенности. Ходите немного и медленно, чтобы слушатель не отвлекался от вашего выступления, сохраняйте зрительный контакт с публикой. Очень важен ваш опрятный внешний вид

НЕПРАВИЛЬНО

- Скрещивать руки
- Много ходить
- Стоять спиной к публике
- Неопрятная одежда

ПРАВИЛЬНО

- Держать ладони открытыми
- Ходить медленно и мало
- Сохранять зрительный контакт
- Деловой стиль

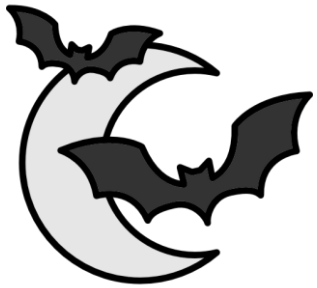
КАК ПОБОРОТЬ СТРАХИ

ЭВРИКА

Практически все страхи, связанные с публичными выступлениями, - приобретенные, то есть субъективные. Большинство страхов было получено либо печальным опытом, либо его отсутствием, и с ними легко справиться

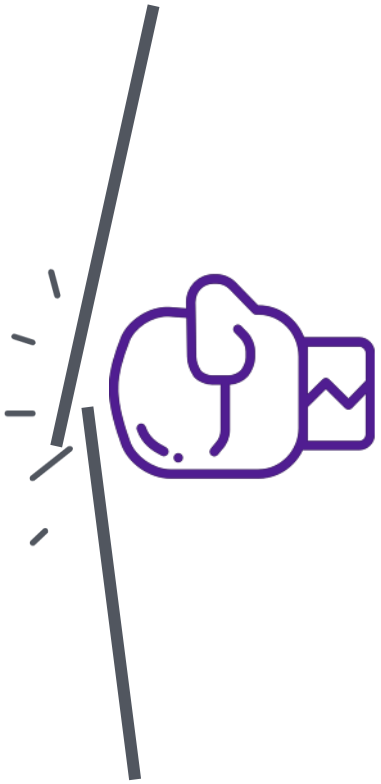
Субъективные страхи

- Трясущиеся руки
- Прерывистое дыхание
- Путаница в мыслях
- Срывающийся голос



Объективные страхи

- Большой объем информации в голове



КАК ПОБОРОТЬ?

Притворись звездой

Перезагрузите мимику

Дышите глубже

Используйте образы

ПРАВИЛА ОТВЕТОВ НА ВОПРОСЫ

ЭВРИКА

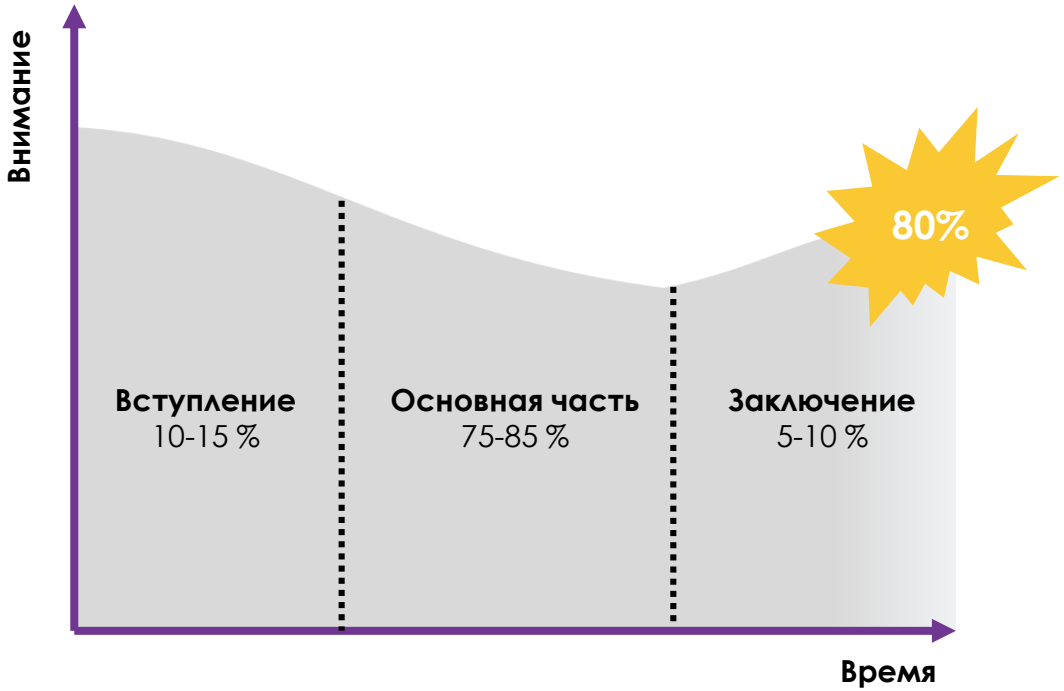
Четкие вопросы в конце презентации должны сыграть завершающую позитивную роль во всей презентации. Уточняйте вопросы и активно слушайте – уважайте свою публику так, как хотите, чтобы она уважала вас

1. **Предупреждайте вопросы основной частью**
2. **Отвечайте на вопросы в конце**
3. **Не позволяйте меньшинству доминировать**
4. **Уточняйте вопрос**
5. **Активно слушайте**

ОКОНЧАНИЕ ВЫСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Концовка – это то, на что нужно обратить пристальное внимание во время подготовки.
Классическая концовка – это резюме всего сказанного.
Тренируйтесь! И ваши публичные выступления обязательно будут успешными



Удерживайте внимание публики на максимуме!

1. **Всегда заканчивайте на позитивной ноте**
2. **Окончание – как резюме всего сказанного**
3. **Обычно стоит подчеркнуть, что Вы завершаете выступление**
4. **Замрите и ждите оваций!**

ЭВРИКА

ОБРАЗОВАНИЕ БУДУЩЕГО

ГОТОВЫ ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ ?

Начало регистрации **с 4 ФЕВРАЛЯ**

EURIKACASE.RU

VK.COM/EURIKA

EURIKA_EDU