



ОГБПОУ «Томский политехнический техникум»

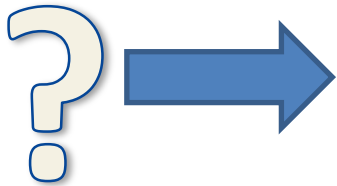
**«Формирование софт-
компетенций – как основа
успешной самореализации
студентов».**

Актуальность

- Для работодателей важны не только профессиональные навыки, но и дополнительные знания и умения, которые невозможно получить на лекционных занятиях: креативность, ответственность, учтивость и многие другие.
 - Вне зависимости от того, где вы работаете, вам крайне важно уметь находить общий язык с людьми, быть стрессоустойчивым, системно мыслить и решать проблемы, управлять эмоциями и задавать вопросы. Необходимо развивать многоцелевые навыки, которые важны вне зависимости от профессии и сферы. Для них характерна универсальность.

Студенческий клуб развития компетенций «Академия успеха»

Поддерживающее и развивающее пространство для студентов Техникума в построении и реализации успешной профессионально-образовательной траектории. Получение «Паспорта компетенций» не зависимо от профессии.



Формат работы

Кадры

Система наставничества

Наставник – Горевой Николай Васильевич

начальник воспитательного отдела ОГБПОУ «Томский политехнический техникум»

Команда менторов



ПАРК
СОЦИОГУМАНИТАРНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ ТТУ



Студенты техникума – участники Студенческого клуба развития компетенция «Академия успеха» -

SOFT Компетенции

Комплексное многоуровневое решение проблем

Креативность

Управление людьми

Сотрудничество

Умение вести переговоры

Критическое мышление

Студенческий клуб развития компетенций «Академия успеха»

Поддерживающее и развивающее пространство для студентов Техникума в построении и реализации успешной профессионально-образовательной траектории. Получение «Паспорта компетенций» не зависимо от профессии.

Разработанные направления Клуба

Навыки самоорганизации (тайм - менеджмент)

Основы эффективной самопрезентации

Школа социогуманитарных инициатив и проектов

Управленческие компетенции

Фабрика предпринимательства

Внутренняя среда клуба

Эффективная комбинация форм взаимодействия участников

Нетворкинг

Развитие Soft Skills

Наставники, менторы

Клуб

Форматы коммуникаций
Ментор → **студент**
(инструментарий)

Индикаторы успешности
наставничества

Форсайт-сессии

Тренинги

Консультации наставника, менторов

Деятельностная практика

Трудоустройство и
закрепляемость

Успешность участия в
чемпионате WSR

Участие в мероприятиях
различного уровня,
разработка и реализация
собственных проектов

Возможность тиражирования

Программа подготовки менторов

Пакет нормативно-правовых документов по созданию Клуба

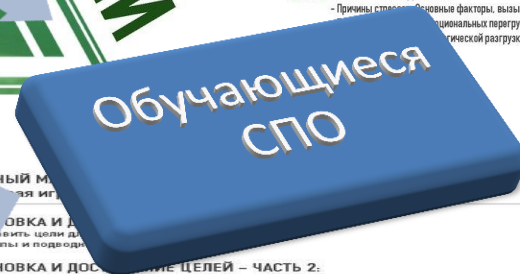
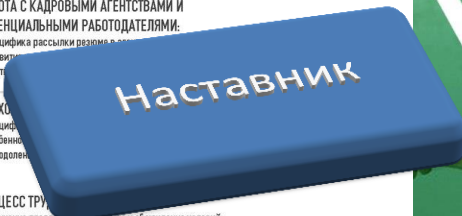
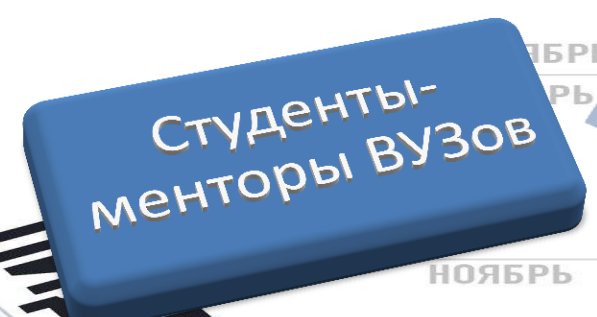
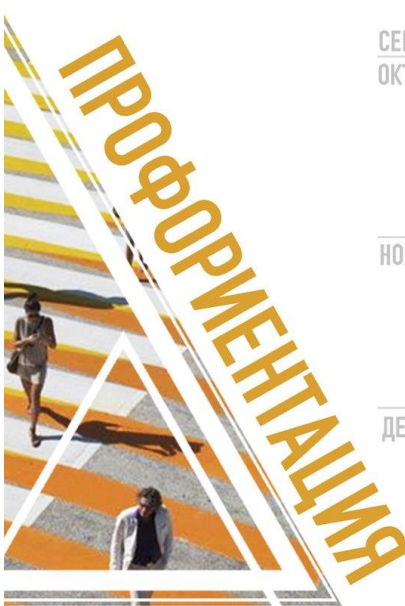
Кейсы «Портфеля компетенций» и деятельностных практик для закрепления и отработки полученных навыков и компетенций.

Возможность масштабирования

Вовлечении студентов других ПОО в регионе (реализуется)

Распространение менторской практики по формированию софт-компетенций на уровень общего образования (запрос на реализацию)

Ключевые факторы успеха практики - наработка опыта формирования новых компетенций у партнеров



СЕНТЯБРЬ 26.09 ВВОДНЫЙ МАСТЕР – КЛАСС

ОКТАБРЬ 10.10 СОСТАВЛЕНИЕ РЕЗЮМЕ:
- выбор интересующего направления работы и стратегии ее поиска
- написание резюме на русском языке
- написание резюме на английском языке

24.10 РАБОТА С КАДРОВЫМИ АГЕНТСТВАМИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ РАБОТОДАТЕЛЯМИ:
- специфика рассылки резюме
- развитие навыков собеседования
- подготовка к собеседованию

НОЯБРЬ 07.11 ПРОЦЕСС ТРУДА:
- специфика организации работы
- особенности оформления трудовых отношений
- предопределенность условий

21.11 ПРОЦЕСС ТРУДА:
- получение предложения о работе и обсуждение условий
- специфика юридического оформления трудовых отношений
- первый рабочий день

ДЕКАБРЬ 05.12 ПРОХОЖДЕНИЕ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА:
- адаптация в новом коллективе и взаимодействие с руководством в первые недели работы
- специфика выстраивания деловых взаимоотношений в новом коллективе
- запрос на грамотное получение обратной связи по результатам работы для эффективного прохождения испытательного срока

19.12 ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ:
- особенности прохождения регулярной аттестации и процедуры оценки работы
- запрос на повышение профессионального уровня в рамках компании и личного роста
- принятие внешней оценки (360 градусов) и выстраивание программы дальнейшего развития

СЕНТЯБРЬ 28.09 МАСТЕР – КЛАСС "КОММУНИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ"
- Виды коммуникаций, с которыми мы сталкиваемся
- Как понять, что нужно улучшить в общении лично мне?
- Как сделать коммуникацию процессом, личностно, удовольствием

ОКТАБРЬ 12.10 УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ – ЧАСТЬ 1:
- Три кита успешной презентации
- Планирование и подготовка эффективной презентации
- Проработка вербальных приемов

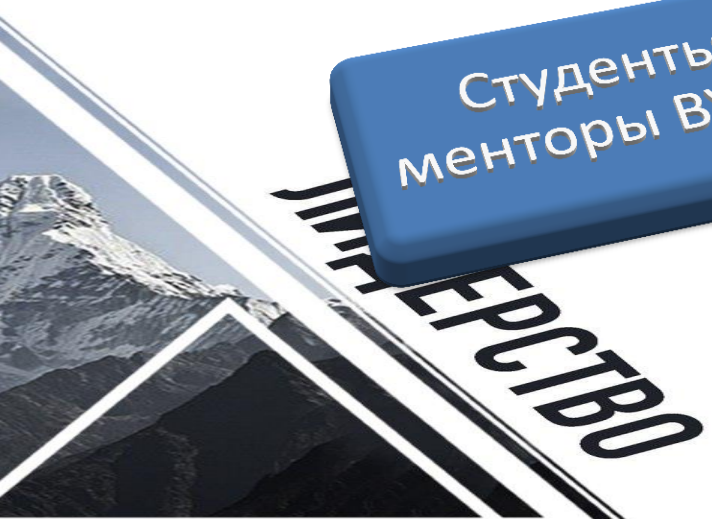
26.10 УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ – ЧАСТЬ 2:
- Секреты невербального воздействия во время публичных выступлений и защиты проектов
- Работа с возражениями
- Структура успешной презентации

НОЯБРЬ 09.11 ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ СТУДЕНТОМ И ПРЕПОДАТЕЛЕМ:
- Особенности взаимодействия в учебном процессе
- Как выстроить доверительное сотрудничество
- Методы профилактики конфликтов

23.11 ПЕРЕГОВОРЫ – ЧАСТЬ 1:
- Самые выигрышные модели взаимодействия в процессе переговоров
- Установление контакта, формирование доверительных отношений между участниками
- Этап исследования: точки взаимных интересов и возможных противоречий

ДЕКАБРЬ 07.12 ПЕРЕГОВОРЫ – ЧАСТЬ 2:
- Убеждение, дифференцированные решения, которые мы предлагаем партнерам
- Работа с возражениями: убеждение партнеров
- Завершение переговоров: что принесит выигрыш обеим сторонам?

21.12 СТРЕСС – МЕНЕДЖМЕНТ:
- Причины стресса, основные факторы, вызывающие стресс.
- Особенности профессиональных переговоров при деловом общении, эмоциональной разгрузке.



ОКТАБРЬ 27.09 ВВОДНЫЙ МАСТЕР – КЛАСС:
- Особенности взаимодействия в учебном процессе
- Как выстроить доверительное сотрудничество
- Методы профилактики конфликтов

НОЯБРЬ 14.10 ПОСТАНОВКА И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ – ЧАСТЬ 2:
- Контроль и изменение целей.
- Как не свернуть с намеченного пути и дойти до конца?

18.10 ПЛАНИРОВАНИЕ И САМООРГАНИЗАЦИЯ – ЧАСТЬ 1:
- Как все успеть и ничего не потерять?
- Принципы планирования и распределения личных и командных дел.

25.10 ПЛАНИРОВАНИЕ И САМООРГАНИЗАЦИЯ – ЧАСТЬ 2:
- Приоритеты, трудности выбора. Как осознать, что действительно важно и сделать правильный выбор?

ДЕКАБРЬ 01.11 РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ – ЧАСТЬ 1:
- Сбор и структурирование информации.
- Как справиться с большим потоком данных и освободить мозг от лишнего?

РАБОТА В КОМАНДЕ – ЧАСТЬ 1:
- Базовые принципы эффективной работы в команде.
- Факторы успеха и вредные советы.

РАБОТА В КОМАНДЕ – ЧАСТЬ 2:
- Роли в команде и принципы распределения сил
- Как собрать команду мечты?

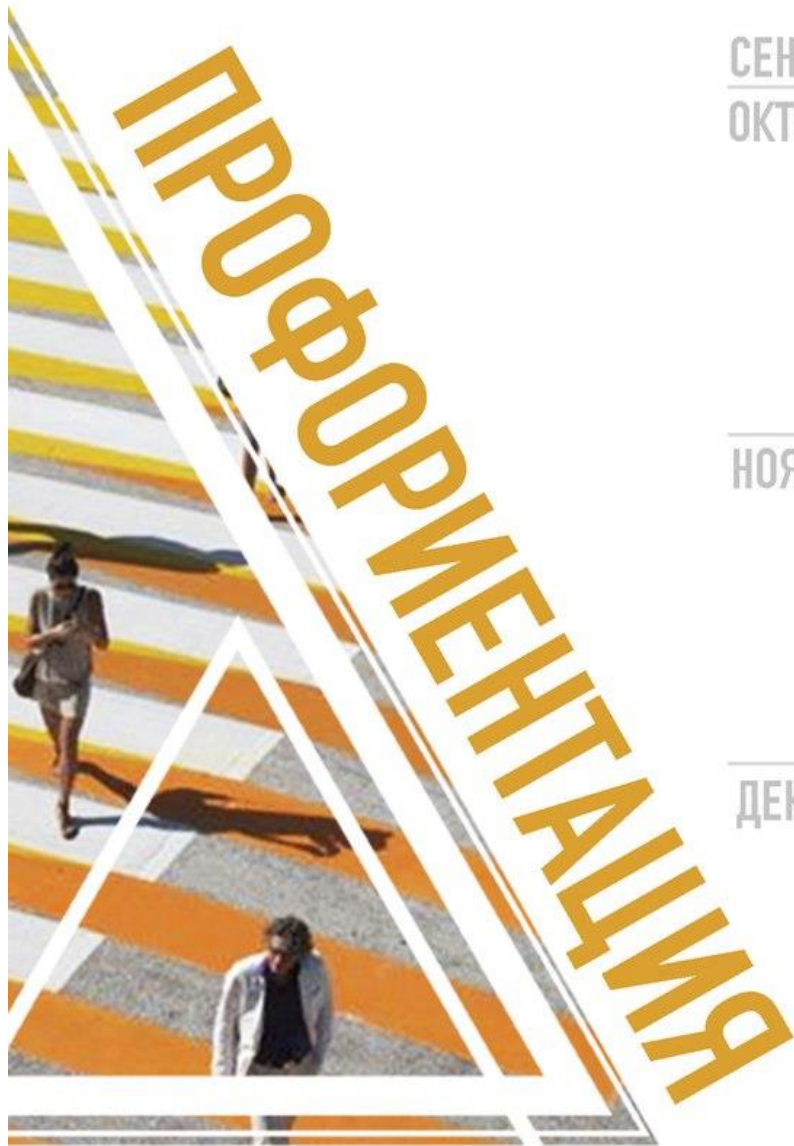
15.11 УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ – ЧАСТЬ 1:
- Контроль достижения командной результата.
- Виды контроля и эффективный подход.

22.11 УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ – ЧАСТЬ 2:
- Харизма лидера
- Как приводить команду к результатам, не имея статуса руководителя.

29.11 УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ – ЧАСТЬ 2:
- Харизма лидера
- Как приводить команду к результатам, не имея статуса руководителя.

ДЕКАБРЬ 06.12 МОТИВАЦИЯ И УБЕЖДЕНИЕ:
- Мотивация и самомотивация.
- Где брать энергию для достижения личных и командных целей?

13.12 ИТОГОВАЯ ИГРА "СДЕЛКА":
- Итоговая игра курса, направленная на проявление таких качеств, как планирование, работа в команде, переговоры и убеждение.



СЕНТЯБРЬ

26.09 ВВОДНЫЙ МАСТЕР – КЛАСС

ОКТАБРЬ

10.10 СОСТАВЛЕНИЕ РЕЗЮМЕ:

- выбор интересующего направления работы и стратегии ее поиска
- написание резюме на русском языке
- написание резюме на английском языке

24.10 РАБОТА С КАДРОВЫМИ АГЕНТСТВАМИ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫМИ РАБОТОДАТЕЛЯМИ:

- специфика рассылки резюме в агентства и прямым работодателям
- развитие умения заинтересовать своей кандидатурой
- подтверждение приглашения на собеседование (интервью)

НОЯБРЬ

07.11 ПРОХОЖДЕНИЕ СОБЕСЕДОВАНИЙ:

- специфика прохождения собеседований кадровом агентстве
- особенности интервью у прямого работодателя
- преодоление стресса при подготовке к собеседованию (интервью)

21.11 ПРОЦЕСС ТРУДОУСТРОЙСТВА:

- получение предложения по работе и обсуждение условий
- специфика юридического оформления трудовых отношений
- первый рабочий день

ДЕКАБРЬ

05.12 ПРОХОЖДЕНИЕ ИСПЫТАТЕЛЬНОГО СРОКА:

- адаптация в новом коллективе и взаимодействие с руководством в первые недели работы
- специфика выстраивания деловых взаимоотношений в новом коллективе
- запрос на грамотное получение обратной связи по результатам работы для эффективного прохождения испытательного срока

19.12 ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ И ЛИЧНОСТНЫЙ РОСТ:

- особенности прохождения регулярной процедуры оценки работы
- запрос на повышение профессионального уровня в рамках компании и личного роста
- принятие внешней оценки (360 градусов) и выстраивание программы дальнейшего развития



ЛИДЕРСТВО

СЕНТЯБРЬ

- 27.09** ВВОДНЫЙ МАСТЕР – КЛАСС:
– Деловая игра “Авиатор”

ОКТАБРЬ

- 04.10** ПОСТАНОВКА И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ – ЧАСТЬ 1:
– Как ставить цели для себя и для команды?
– Принципы и подводные камни.
- 14.10** ПОСТАНОВКА И ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ – ЧАСТЬ 2:
– Контроль и изменение целей.
– Как не свернуть с намеченного пути и дойти до конца?
- 18.10** ПЛАНИРОВАНИЕ И САМООРГАНИЗАЦИЯ – ЧАСТЬ 1:
– Как все успеть и ничего не потерять?
– Принципы планирования и распределения личных и командных дел.
- 25.10** ПЛАНИРОВАНИЕ И САМООРГАНИЗАЦИЯ – ЧАСТЬ 2:
– Приоритеты, трудности выбора. Как осознать, что действительно важно и сделать правильный выбор?

НОЯБРЬ

- 01.11** РАБОТА С ИНФОРМАЦИЕЙ – ЧАСТЬ 1:
– Сбор и структурирование информации.
– Как справиться с большим потоком данных и освободить мозг от лишнего?
- РАБОТА В КОМАНДЕ – ЧАСТЬ 1:**
– Базовые принципы эффективной работы в команде.
– Факторы успеха и вредные советы.
- 15.11** РАБОТА В КОМАНДЕ – ЧАСТЬ 2:
– Роли в команде и принципы распределения сил.
– Как собрать команду мечты?
- 22.11** УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ – ЧАСТЬ 1:
– Контроль достижения командной результата.
– Виды контроля и эффективный подход.
- 29.11** УПРАВЛЕНИЕ КОМАНДОЙ – ЧАСТЬ 2:
– Харизма лидера.
– Как приводить команду к результатам, не имея статуса руководителя.

ДЕКАБРЬ

- 06.12** МОТИВАЦИЯ И УБЕЖДЕНИЕ:
– Мотивация и самомотивация.
– Где взять энергию для достижения личных и командных целей?
- 13.12** ИТОГОВАЯ ИГРА “СДЕЛКА”:
– Итоговая игра курса, направленная на проявление таких качеств, как планирование, работа в команде, переговоры и убеждение, стратегическое мышление, партнерство.



СЕНТЯБРЬ

28.09 МАСТЕР – КЛАСС “КОММУНИКАЦИИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ”

- Виды коммуникаций, с которыми мы сталкиваемся
- Как понять, что нужно улучшить в общении лично мне?
- Как сделать коммуникацию процессом, приносящим удовольствие

ОКТАБРЬ

12.10 УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ – ЧАСТЬ 1:

- Три кита успешной презентации
- Планирование и подготовка эффективной презентации
- Проработка вербальных приемов

26.10 УБЕЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ ПРЕЗЕНТАЦИЮ – ЧАСТЬ 2:

- Секреты невербального воздействия во время публичных выступлений и защиты проектов
- Работа с возражениями
- Структура успешной презентации

НОЯБРЬ

09.11 ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ МЕЖДУ СТУДЕНТОМ И ПРЕПОДАВАТЕЛЕМ:

- Особенности взаимодействия в учебном процессе
- Как выстроить долгосрочное сотрудничество
- Методы профилактики конфликтов

23.11 ПЕРЕГОВОРЫ – ЧАСТЬ 1:

- Самые выигрышные модели взаимодействия в процессе переговоров
- Установление контакта: формирование доверительных отношений между участниками
- Этап исследования: точки взаимных интересов и возможных противоречий

ДЕКАБРЬ

07.12 ПЕРЕГОВОРЫ – ЧАСТЬ 2:

- Убеждение: дифференцированные решения, которые мы предлагаем партнерам
- Работа с возражениями: убеждение партнеров
- Завершение переговоров: что приносит выигрыш обеим сторонам?

21.12 СТРЕСС – МЕНЕДЖМЕНТ:

- Причины стрессов. Основные факторы, вызывающие стресс.
- Технологии снижения эмоциональных перегрузок при деловом общении.
- Освоение способов психологической разгрузки.