

ДЕПАРТАМЕНТ ОБРАЗОВАНИЯ ГОРОДА МОСКВЫ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ГОРОДА МОСКВЫ
«ЗАПАДНЫЙ КОМПЛЕКС НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ» ЦЕНТР СОДЕЙСТВИЯ
ТРУДОУСТРОЙСТВУ ВЫПУСКНИКОВ

(ЦСТВ ГБПОУ ЗКНО)

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ

«Эффективное поведение на рынке труда»

Составитель: руководитель ЦСТВ

Фартушин И.В.

Москва

2016 год

**Перечень тем и рекомендуемый объем самостоятельных практических работ по
Эффективному поведению на рынке труда.**

№ п/п	Тема	Объем в
1.	Эффективное поведение на рынке труда	10
2.	Раздел I Основные навыки общения. Тема 1. Управление стрессами	1
3.	Устранение причин стресса. Методы саморегуляции.	1
4.	Тема 2. Уверенное поведение	1
5.	Техника формирования уверенного поведения.	1
6.	Раздел II Техника поиска работы. Тема 1. Социальные навыки поведения	4
7.	Составление резюме.	1
8.	Общение по телефону.	1
9.	Собеседование с работодателем.	1
10.	Составление заявления о приеме на работу и заполнение анкеты.	1
11.	Раздел III Основы предпринимательской деятельности. Тема 1. Как начать свой бизнес	4
12.	Составление бизнес-плана.	2
13.	Защита бизнес-плана.	2

Практическое занятие №1.

Тема: Устранение причин стресса. Методы саморегуляции.

Цель:

1. Помочь обучающимся устранить причины стресса.
2. Научить применять методы саморегуляции.

Развитие умений по устранению причин стресса, применению методов саморегуляции.

1. Выясните причины вашего стресса по предлагаемому образцу в левой колонке.
2. После того, как Вы выявили причины стресса, нужно принять меры по их устранению - в правой колонке.
3. Подберите для себя предлагаемые методы и упражнения для саморегуляции.

Причина стресса

Меры по уменьшению стресса

Не хватает времени на то, чтобы побыть одному, наедине с собой

Найдите место и время в течение дня, когда Вы можете побыть один, либо уединитесь

Плохая физическая форма

Займитесь каким-нибудь спортом (может потребоваться консультация врача)

Необъяснимые внутренние ощущения стресса

Проконсультируйтесь у своего врача и возьмите направление к соответствующему специалисту (например: к консультанту или диетологу)

Стрессовые условия на работе

Обсудите со своим начальником другой график работы

Предменструальный синдром

Проконсультируйтесь у врача по поводу соответствующего лечения

Отсутствие навыков разрешения конфликтов или преодоления переутомления на работе

Пройдите учебные курсы по повышению уверенности в себе, разрешению конфликтов или управлению временем

Выводы

Колесо анализа помогает определить причины стресса и наметить шаги по их устранению. Каждый аспект предлагает разные способы объяснения причин стресса. Эти объяснения не обязательно соответствуют формуле "или ... или" - они могут дополнять друг друга и предлагать разные точки зрения по одной и той же причине.

Например, если Вы присматриваете за большим количеством детей и в результате этого находитесь в условиях стресса, разные аспекты могут предлагать дополняющие друг друга объяснения:

- С психодинамической точки зрения, дети могут вызывать неприятные воспоминания из детства (например, о том, как Вас запугивала большая группа детей), в результате чего защитные механизмы будут стараться подавить эти воспоминания и чувства (не допускать их до сознания).
- С точки зрения опыта, возможно, Вы интроверт и потому вам трудно удовлетворять такое количество требований извне.
- С точки зрения сознания, Вы можете испытывать страх по поводу того, что Вам не справиться с этой работой.
- С биологической точки зрения, причиной неприятных ощущений в таких ситуациях может быть химический дисбаланс в тканях мозга.
- С социальной точки зрения, возможно, Вы испытываете недостаток поддержки со стороны других людей в такое трудное для Вас время или Вам не хватает навыков общения с большими группами детей.
- С духовной точки зрения, Вы не можете обрести состояние внутреннего покоя и находитесь в смятении, что в конечном итоге вызывает хаотичное восприятие окружающего мира.

Хотя эти объяснения различны, нельзя сказать, что они никак не связаны друг с другом. (Их вполне можно сравнить с несколькими порциями спагетти на одной тарелке – нельзя переместить одну порцию, не сдвинув все остальные). Например:

- Человек, являющийся по натуре экстравертом, может стать интровертом в результате запугивания его в детстве.
- Внутреннее предпочтение, отдаваемое человеком экстравертности, вступает в конфликт с собственным восприятием интровертности, что может усугубить его неспособность обрести внутренний покой.
- Человек боится, что не справится с каким-то делом из-за отсутствия внутреннего покоя.
- Причиной ощущения того, что человек не справится, могут являться прошлые переживания, когда он/она не могли справиться с запугиванием в детстве.
- Возможна связь между механизмами защиты, сформировавшимися в детстве во время запугивания, и химическим дисбалансом в тканях мозга.
- Поскольку человек сосредоточен на себе самом (подобно интроверту), у него нет друзей, способных оказать поддержку.

Итак, этапы управления стрессом:

- осознание симптомов стресса;
- выявление причин;
- принятие мер по устранению причин, что ведет к уменьшению симптомов;
- в случае необходимости принятие временных мер по снятию симптомов, пока не будут устранены основные причины.
- Колесо анализа поможет вам определить причины стресса и найти пути их устранения.

Контрольные вопросы:

1. *Каковы причины стресса? Дайте характеристику.*
2. *Как устранить причины стресса?*

Имеющиеся **методы саморегуляции** в стрессе можно разделить на две группы: естественные и искусственные

Естественные методы саморегуляции основаны на использовании человеком тех возможностей, которые он имеет «под рукой» - в своей жизни и работе. По существу, эти методы связаны с разумным планированием режима своего труда и отдыха. **Искусственные методы** - это способы саморегуляции в стрессе, которые разработаны в практической психологии.

Итак, **естественные методы саморегуляции**. Что это такое? Вспомните, что Вы делаете дома и на работе, чтобы улучшить свое настроение и успокоиться? Есть ли у Вас свои «секреты», помогающие Вам восстановить внутренний эмоциональный баланс и равновесие в стрессовой ситуации?

Если Вы смогли вспомнить не менее, а может, и более пяти занятий, которые Вам помогают «защититься» от разрушающего стресса, это хорошо. Это свидетельствует о том, что Вы успешно работаете над собой. Если же у Вас возникают трудности в определении одного-двух таких занятий, это признак того, что Вы себя «забросили», пустили «стихию» разрушительного стресса на самотек, что, безусловно, плохо.

Служащие банков и фирм называют, в основном, такие средства самопомощи в стрессе:

- На первом месте по эффективности стоит различная **физическая** нагрузка. Большинство специалистов отмечает, что важно немного физически устать и тогда психологическая усталость проходит, раздражение заметно снижается, а то и совсем исчезает.
- Довольно **часто** люди **отмечают, что быстро успокоиться и привести свои нервы в порядок помогает вода**: плавание в бассейне, различные водные процедуры - ванная, душ, баня, сауна.
- Хорошо, если человек имеет какое-либо увлечение, помогающее ему расслабиться и получить удовольствие. Некоторые отдыхают в кругу семьи (особенно благотворно действует общение с детьми), гуляют с собакой. Мы заметили, что те, кто чувствует себя одиноким, часто заводят собак, а те, кто характеризуется повышенной раздражительностью, любят кошек. Кроме этого, мужчины предпочитают заниматься машиной в своем гараже. Женщины любят ходить по магазинам.
- Важно не забывать доставлять себе **удовольствие** - время от времени делать то, что приятно.
- И последнее: легко «сбрасывать» стресс помогает общение со спокойными и оптимистичными людьми.

Практические упражнения для снятия стресса

В практической психологии разработаны методы, позволяющие человеку «сбрасывать» внутреннее напряжение и успокаиваться. Условно мы называем эти **методы искусственными**, целенаправленно созданными человеком для управления самим собой в стрессовой ситуации.

Мы предлагаем Вам различные психотехнические упражнения. Попробуйте практически выполнить те из них, которые Вам понравятся.

Упражнения, которые оказались для Вас наиболее эффективными, следует регулярно практиковать в своей жизни и работе. Как только Вы почувствуете нарастание внутреннего напряжения, вместо того, чтобы «выплескивать» его на окружающих или заниматься самоедством, поменяйте направление своей разрушительной энергии и направьте ее на какое-либо нейтральное

занятие. Займитесь психотехническим упражнением, которое поможет Вам быстро избавиться от напряженного состояния. При этом Вы сможете избежать обычных отрицательных последствий: на Вас никто не обиделся, как это обычно бывает, когда Вы в запале говорите много обидных слов своим коллегам или подчиненным. Да и сами Вы сохранили свое здоровье и уверенность в себе, поскольку смогли избежать мучительных раздумий о своих реальных и мнимых ошибках и о том, как было бы хорошо, если бы Вы эти ошибки вообще не допустили. Формирование эффективных средств саморегуляции необходимо начать с обучения способам снятия усталости, успокоения и релаксации. Мы все знаем, что больше нервничают переутомленные люди. Уставший и измотанный человек «заводится» по пустякам, черпая недостающую ему силу в энергии конфликта. Поэтому в период интенсивной работы следует больше внимания уделять психотехническим упражнениям успокоения и релаксации с целью профилактики возможных нервных срывов. Релаксационные упражнения выполняются в течение 10-15 минут в спокойной обстановке. Сядьте в кресло у себя в кабинете, закройте глаза и постарайтесь в своем воображении вызвать те образы, которые описываются в упражнении. Вместе с образами стремитесь как можно ярче и отчетливее пережить эмоции, которые эти образы у Вас вызывают.

Упражнение «Убежище»

Представьте себе, что у Вас есть удобное и надежное убежище, в котором Вы всегда можете отдохнуть, когда захотите. Дорогу в это убежище знаете только Вы, никто другой Вас там не потревожит.

Необязательно, чтобы это место существовало в жизни. Если у Вас нет такого убежища, придумайте его. Это может быть маленький деревенский домик в далекой деревне или небольшая квартира на окраине города, о которой никто не знает. Это может быть все, что угодно. Это может быть даже космический корабль, уносящий Вас прочь от Земли. Мысленно представьте себе это место. Опишите, какие вещи в нем находятся, которые Вам нравятся и которые создают ваше жизненное пространство. Представьте, что Вы делаете, когда отдыхаете в своем убежище.

Возможно, Вы слушаете музыку, смотрите на огонь в камине, читаете, рисуете или делаете что-то другое. Старайтесь подумать о тех занятиях, которые Вам наиболее приятны.

В течение дня каждый раз, когда Вы чувствуете себя особенно уставшим и начинаете нервничать, на несколько минут представляйте себе свое убежище.

Упражнение «Внутренний луч»

Сядьте в удобное кресло и закройте глаза. Представьте, что в верхней части вашей головы возникает светлый луч, который медленно и последовательно движется сверху вниз и теплым, ровным и расслабленным светом изнутри освещает ваше лицо, шею и плечи. По мере движения луча разглаживаются складки бровей и зажимы в области губ, расслабляются мышцы лица, исчезает напряжение в области затылка, освобождаются от напряжения плечи. Внутренний луч формирует Вашу новую внешность - спокойного и уверенного в себе человека, удовлетворенного собой и своей жизнью. Заканчивайте упражнение словами: «Я стал(а) новым человеком! Молодым и здоровым! Спокойным и стабильным!»

Упражнение «Настроение»

Сядьте за стол и возьмите цветные карандаши или фломастеры. Перед Вами – чистый лист бумаги. Нарисуйте абстрактный сюжет - линии, цветовые пятна, фигуры. Важно при этом полностью погрузиться в свои переживания, выбрать цвет и провести линии так, как Вам больше хочется, в полном соответствии с Вашим настроением. Представьте, что Вы переносите свое беспокойство и тревогу на бумагу, стараясь «выплеснуть» его полностью, до конца. Рисуйте до

тех пор, пока не заполнится все пространство листа и вы не почувствуете успокоение. Ваше время сейчас не ограничено: рисуйте столько, сколько Вам нужно.

Затем переверните лист и напишите несколько слов, отражающих ваше настроение. Долго не думайте, необходимо, чтобы Ваши слова возникали свободно, без специального контроля с Вашей стороны.

После того, как Вы нарисовали свое настроение и переложили его в слова, с удовольствием, эмоционально разорвите листок и выбросьте его в урну. Все! Теперь Вы избавились от своего напряженного состояния! Ваше напряжение перешло в рисунок и уже исчезло, как исчез этот неприятный для Вас рисунок.

Вы успокоились, но проблема, мучившая Вас, осталась. Она существует в Вашей жизни и при помощи психотехники от нее не избавиться. Мы можем только изменить к ней свое отношение, но исключить проблему из своей жизни практически невозможно.

Упражнение «Могло быть хуже»

Возьмите чистый лист бумаги и напишите для себя маленькое сочинение. Кратко опишите свою рабочую или личную проблему. Причем, сейчас не важно, в какой сфере вашей жизни эта проблема находится - производственной или личной. Выберите именно актуальную для Вас проблему, которая Вас мучает, не дает спать по ночам и которая, как вам кажется, не имеет решения.

Затем подумайте о том, какие самые страшные и непоправимые последствия дальнейшего развития этой проблемной ситуации могло бы иметь лично для Вас. Напишите для себя эти последствия.

Например, Вы можете быть уволены? Или Вы можете заболеть так, что будете многие годы прикованы к постели? Что еще самого плохого для Вас могло бы случиться?

А как Вы живете сейчас? Вы, оказывается, работаете? И довольно успешно? Кроме того, Вы чувствуете себя довольно хорошо? Оказывается, все не так страшно? И еще можно жить и бороться?

И каждый раз, когда Ваша проблема захлестывает Вас, когда Вам начинает казаться, что все плохо и ничего уже нельзя изменить к лучшему, постарайтесь подумать о том, как могло бы быть еще хуже. А затем вернитесь в свою реальную жизнь и посмотрите на нее с оптимизмом и радостью.

Есть такая притча.

Пришел к мудрецу мужчина, глава семейства, с жалобой: дома жить невозможно, потому что очень тесно и все друг другу мешают. Мудрец посоветовал завести дома козла. Человек удивился совету мудреца, но послушался.

Через некоторое время он опять пришел за советом и со слезами стал жаловаться, что жить стало еще труднее. И так было мало места, да еще козел мешает. Мудрец посоветовал продать козла.

На другой день человек пришел к мудрецу счастливым. Как после продажи животного в доме стало просто.

Контрольные вопросы:

- 1. Естественные методы саморегуляции. Что это такое?*
- 2. Искусственные методы саморегуляции. Что это такое?*

Практическое занятие №2.

Тема: Техника формирования уверенного поведения.

Цель:

1. Помочь обучающимся устранить причины стресса.
2. Научить применять методы саморегуляции.

Развитие умения формирования уверенного поведения.

Ответьте на вопросы:

- Что такое уверенное поведение?
- Что лежит в основе уверенности?
- В результате чего возникают психосоматические расстройства личности?
- Актуализатор. Кто он?
- Какова особенность мыслительной способности актуализатора?

Что же такое уверенное поведение?

Уверенным традиционно называется поведение, когда человек поступает сообразно своим интересам, умеет постоять за себя, выражает свои чувства со спокойным достоинством, защищает свои права, не нарушая в то же время права других людей. Уверенный человек реагирует на ситуации непосредственно в тот момент, когда они возникают, отвечает собеседнику немедленно, в спокойном разговорном тоне и "по существу", открыто выражает свои мнения и чувства (гнев, любовь, несогласие, огорчение), ценит и уважает себя в той же степени, что и окружающих.

Уверенность опирается на внутреннюю сбалансированность психики.

Уверенное поведение является важнейшим фактором успешной конкурентной борьбы, социального продвижения. Уверенному в себе человеку легко приводить веские аргументы и оспаривать аргументы соперника.

Уверенность порождает успех, а успех порождает уверенность. Здесь существует положительная обратная связь. Постепенно наращивая степень уверенности в своем поведении, вы наращиваете и внутреннюю уверенность в себе, которая в свою очередь увеличивает степень Вашей уверенности в жизни. Через коммуникативный успех Вы меняетесь в лучшую сторону.

Если Вы довольны собой, если Вы цените себя как личность, если у Вас положительное самопринятие, тогда Вы активны в жизни и наслаждаетесь жизнью, обществом окружающих Вас людей, новыми местами и вещами, действуете спонтанно, доверяете своим суждениям, хорошо адаптируетесь в обществе.

С появлением коммуникативной уверенности исчезают симптомы таких психосоматических недугов как гастриты, астма, головная боль и общая усталость. Нервное напряжение и волнения, присущие людям пассивным или агрессивным, часто являются причиной таких недугов, и, наоборот, эти симптомы исчезают у тех, кто учится достойно защищать свои интересы.

Если Вы сумеете постоять за себя, когда Вы этого хотите, это все, что Вам нужно. Не позволяйте

манипулировать собой ни обстоятельствам, ни окружающим Вас людям.

Люди, умеющие должным образом постоять за себя, в значительно меньшей степени подвержены стрессовым состояниям в сложных жизненных ситуациях, а также в большей степени испытывают чувства удовлетворенности собой и чувства собственной ценности и значительности.

Три модели поведения

Человек, реагирующий пассивно в конфликтной ситуации, обычно лишает себя возможности выразить свои чувства. В результате такой реакции он чувствует себя ущемленным, так как, позволяя другим решать за себя, он редко достигает желаемой цели.

Человек, стремящийся к самовыражению и прибегающий к крайностям агрессивного поведения, обычно достигает своей цели, ущемляя интересы и самолюбие других. Агрессивное поведение обычно унижает того, по отношению к кому оно направлено. Его права ущемлены, он испытывает чувство обиды, гнева и унижения. Хотя агрессивно поступающий человек и может достичь своей цели, он, в то же время, может вызвать чувства ненависти, гнева и возмущения, которые впоследствии могут проявиться как возмездие.

Напротив, уверенное поведение в этой же ситуации вызовет чувство удовлетворения у действующего лица. Честное выражение чувств обычно приводит к достижению поставленной цели, и в результате действующее лицо испытывает чувство удовлетворения.

Если эти три модели поведения рассматривать с точки зрения лица, по отношению к которому они направлены, замечается аналогичная ситуация. Пассивное, а также агрессивное поведение часто вызывает широкую гамму чувств по отношению к пассивно или агрессивно действующему лицу - от чувства симпатии до чувства гнева и презрения. И, наоборот, действуя уверенно, человек выражает свои чувства, достигает своей цели и остается доволен собой, не унижая или подавляя при этом другого, то есть не вызывая резко отрицательных эмоций по отношению к себе.

Актуализатор

Результаты внутреннего раскрепощения, обретения уверенности, актуализации личности выражаются не только в поведении, но и в теле человека. Психика и тело связаны ведь неразрывно.

Актуализатор всегда имеет позитивное восприятие мира. Он ко всему относится уверенно, дружелюбно и занимает активную позицию. Он способен легко думать, легко вспоминать, легко принимать решения.

У актуализатора всегда есть ощущение собственной значимости, гордость, ощущение полного контроля над ситуацией, способность воздействовать на мир. Актуализатор реже испытывает стресс и легче выходит из него. Собственно, это и есть суть героического мироощущения. Речи его свойственны эмоциональная окраска и образность речи, юмор. Он говорит во весь голос, а не хрипит-пришептывает голосовыми связками, как большинство людей. Актуализатор не боится спорить, отстаивать свою точку зрения.

Актуализатору всегда свойственна некая легкость, ощущение энергии во всем теле, как будто крылья за спиной вырастают. У него всегда есть ощущение внутренней силы. Актуализатору присуща непринужденность жестов и поз, грациозность движений. У него всегда развернуты плечи, свободны руки, широкие жесты.

Актуализатор всегда прекрасно чувствует себя. Он легко избавляется от многих проблем со здоровьем. У него нормализуется давление, уходят хронические болячки. Внутренняя сила способна держать актуализатора на плаву в любых обстоятельствах. Это и есть содержание психической устойчивости.

Тренинг актуализации.

Актуализация личности в общении осуществляется путем участия в специальных тренингах. Тренинг проводится в парах. Простенькие упражнения обратят Ваше внимание на некоторые важные аспекты общения. Вы приобретете сознательный опыт действий в подобных ситуациях, поймете, какие возникают проблемы, на что обращать внимание.

В результате у Вас сформируется новый взгляд на вещи. После тренинга Вы сможете сознательно отслеживать и контролировать жизненные ситуации. В результате каждая ситуация будет давать Вам дополнительный опыт, усиливать Вашу коммуникативную компетентность, а не оставлять всяческие недоумения и психические травмы, как ранее.

Прежде всего необходимо потренировать способность к активному выражению чувств, все равно каких - положительных, которые хочется испытывать как можно дольше или отрицательных, от которых хочется как можно быстрее избавиться. Вы должны научиться воспринимать и подробно описывать собственные чувства. Открытое, уверенное, грамотное выражение чувств, в противовес их обращению "вовнутрь себя" дает свободу общения, делает его успешным. Затем следует тренинг проявления своих желаний, отстаивания интересов, нахождения компромиссов. Все это постепенно делает Вас уверенным в себе актуализатором, мастером успешного общения.

Цель проведения тренинга: активизация знаний и представлений о себе, акцент на позитивных сторонах собственной личности.

Уверенное поведение - это самовыражение без ущерба для других.

Самоутверждающий образ действий в большинстве случаев поможет Вам достичь Вашей цели. Вы будете очень удивлены реакцией людей на проявления уверенности. Смущение, волнение и гнев исчезают, когда тебе отвечают: "Конечно! Я не думала, что я кого-нибудь беспокою. Извините!" Или: "Я буду рад(а) помочь!" Или: "Я только сожалею, что Вы не сказали мне об этом раньше. Спасибо."

Проблемы возникают, когда мы пассивны или агрессивны слишком часто для нашего собственного благополучия и не умеем сделать для себя правильный выбор.

Вы человек, и Вы будете ошибаться. Разрешите себе делать ошибки. Пусть это огорчительно, пусть Вы разочарованы и обескуражены, но попробуйте еще раз. Если Вы найдете, что Ваши попытки постоять за себя не удаются слишком часто, подумайте над этим. Может быть, Вы ставите перед собой слишком труднодостижимые цели? Может быть, Вы перестарались, и Ваши поступки становятся агрессивными? Внимательно прочтите следующую главу и проследите за своими поступками. Вы найдете баланс в короткий срок. У Вас очень мало шансов защитить свои

интересы и достичь желаемой цели, если Вы для этого не предпринимаете ничего. Действуйте!

Выполнение упражнений.

1. Бросать друг другу мяч с любым вопросом "о тебе". Вопросы могут быть самыми разными - об увлечениях, семье, о том, что делал сегодня. Получивший мяч дает ответ на вопрос, затем кидает мяч другому участнику со своим вопросом.
2. "Кто я такой". Участники по кругу называют относящиеся к ним понятия (студент, сын, пассажир и т.д.), стремясь дать их как можно больше.
3. Рассказать про себя что-нибудь положительное. Каждый участник рассказывает о своих навыках, умениях, качествах, событиях жизни, в случае затруднений ему оказывается помощь.
4. Рефлексия занятия.

Практическое занятие №3.

Тема: Составление резюме.

Задание

1. Составьте резюме. Оформите резюме на компьютере.
2. Пройдите собеседование у работодателя на вакантную должность парикмахера-технолога в салон-парикмахерскую, расположенный в центре города. Обоснуйте ваше желание работать в данном салоне-парикмахерской.

В роли работодателя выступает преподаватель, принимающий зачет.

При подготовке к зачету Вы можете воспользоваться ресурсами сети Интернет.

Оценочный лист

Что наблюдал	Ваша оценка		Комментарий
	«V»	«->»	
1. Поведение и умение хорошо держать себя <ul style="list-style-type: none">• как зашел в помещение• приветствие• положение сидя• внешний вид• манера держаться• манера говорить			
2. Ответы на вопросы в ходе собеседования <ul style="list-style-type: none">• хорошо отвечал• аргументировал• убеждал, что он лучший кандидат			

<ul style="list-style-type: none"> • проявлял постоянно интерес к ходу беседы, не был пассивным 			
<p>3. Выход из общения</p> <ul style="list-style-type: none"> • благодарил за уделенное время для беседы • показал умение получить совет, рекомендацию по поиску варианта трудоустройства • получил вакансию 			

Контрольная карта наблюдения хода собеседования

Инструкция: обозначьте «галочкой» (V) каждый пункт, который вы считаете успешным, а знак «-» там, где вы оцениваете позицию неудачной. В графе «комментарий» можно писать конкретные замечания, например: нервничает, привлекательный внешний вид, держится свободно и т.д.

Дата: _____

Игра “Пришлите ваше резюме на вакантное место по специальности”.

Инструкция:

- Собрать написанные группой резюме.
- Избрать группу из 4-5 «кадровиков», заказчиков на вакантное место.

Обсуждаются критерии отбора кандидатов по резюме.

- В течение 15-20 минут идет отсев резюме «кадровиками».
- Лучшие резюме зачитываются вслух. Объясняются причины предпочитаемого выбора и дальнейшего приглашения на собеседование.

Текст для анализа:

Проанализируйте ошибки, допущенные при составлении профессионального резюме.

«Моя трудоспособность и умение сосредоточиться находятся на высочайшем уровне, а моя способность выполнять проекты в срок просто не поддаётся описанию».

«Образование: курсы свободных искусств, курсы по компьютерной технике, курс по бухгалтерскому учёту».

«Умею быстро находить и исправлять ошипки».

«Я проявляю медлительность - особенно, когда предстоит неприятная работа».

«Семейное положение: неоднократно. Дети разные».

«Квалификация: образование и опыт отсутствуют».

«Моя мать проживает вместе со мной, она является дипломированным бухгалтером».

«Сведения о предыдущих местах работы сообщу по первому требованию».

«Превосходная память, сильные математические способности, эффективная управленческая подготовка, и очень силён в психологии».

«Хобби: перемена обстановки в доме, гольф, городские организации, муж, дети».

Практическая работа. С помощью данной таблицы определите свою рыночную стоимость, свои шансы на получение работы:

«Рыночная стоимость» определяется с учётом предъявляемых требований предприятия к личности работника. Внимательно прочитайте каждый пункт в 1-ой колонке, где приведены наиболее распространённые требования предприятия к работнику. В 2-ой колонке определите, имеются ли данные качества у вас. Оцените каждое качество в баллах от 1 до 10:

- 10 баллов - да, у меня есть такое качество;
- 9, 8, 7, 6 - есть, но в недостаточном количестве;
- 5 баллов - сомневаюсь;
- 4, 3, 2 - скорее нет, чем да;
- 1 балл - у меня нет такого качества.

Качества работника	Имеется у меня
1. Опыт работы	
2. Образование	
3. Деловые качества	
4. Способности	
5. Знания	
6. Умения	
7. Моральные качества	
8. Эмоционально-волевые качества	
9. Другие требования (—)	
Итого:	

Подведите итоги и оцените свой результат.

Подсчитайте сумму баллов, используя шкалу,

От 70 до 80 баллов. Вы отличаетесь сильным стремлением к успеху. При упорстве и настойчивости Вы сможете получить перспективную работу.

От 40 до 69 баллов. Для достижения максимального успеха Вам необходимо несколько активизировать себя. Однако нет оснований отчаиваться, составьте перечень своих положительных качеств и совершенствуйте каждое из них. Это позволит Вам добиться большего!

Менее 39 баллов. Для Вас получить перспективную работу окажется трудной задачей. Работайте над собой, вырабатывайте в себе уверенность и целеустремленность. **ДЕЙСТВУЙТЕ!**

Практическая работа «Цели карьеры».

Цель: развитие навыков целеполагание, умений планировать жизненный и профессиональный путь. Развитие способности к воображению.

Задание для самостоятельной работы:

Напишите мини-сочинение «Как я представляю себе свою профессиональную карьеру?»

Практическая работа «Определение целей в поиске работы».

1. Опишите свои цели по предлагаемой схеме:

- Наименование должности (должностей), которую вы хотели бы получить.
- Тип, отраслевая принадлежность и расположение организаций, в которых вы будете искать работу.
- Какая минимальная оплата труда и при каких условиях вас могла бы устроить на новой работе.
- Сколько обычно платят тем, кто работает на аналогичных должностях в организациях того типа, на который вы ориентируетесь при поиске работы
- Сколько вы хотели бы получать за свою работу, чтобы быть довольным оплатой
- Какие дополнительные условия и требования к работе у вас имеются (по режиму, командировкам, обучению и т.п.)

2. Составьте список своих ценных качеств и достоинств применительно к искомой работе:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____

(Желательно, чтобы ваши качества и достоинства, включенные в этот список, характеризовали:

- вашу способность выполнять искомую работу (образование, квалификация, опыт, навыки, здоровье, готовность работать в требуемом режиме и т.п.).
- вашу готовность выполнять искомую работу (из ваших ответов должно следовать, почему именно вы будете стараться выполнить данную работу как можно лучше).
- вашу управляемость (имеются в виду личные качества, заметив и оценив которые работодатель почувствует, что работать с вами ему будет удобно).

Подведение итогов. Если у вас получается, как вам кажется, достаточно длинный и убедительный список, это хорошо. Только в этом случае вы сможете успешно искать работу и, в частности,

выполнять третье и шестое из числа главных правил, приведенных в конце введения. Кроме того, отталкиваясь от этого списка, вы легче составите хорошее резюме или объявление в газету, он будет полезен и при подготовке к собеседованию.

Если составленный вами список покажется вам недостаточным, то, видимо, над постановкой правильной и обоснованной цели поиска работы следует продолжать работать. Пока вам это еще не удалось.

Вопросы для обсуждения:

1. Какие вы знаете виды целей?
2. Как соотносятся стратегическая и локальная цель?
3. Верно ли утверждение, что люди, недооценивающие самих себя, склонны недооценивать других.
4. Подумайте и напишите, в каких профессиях и видах деятельности вы сможете реализовать полученные навыки?

Задание для самостоятельной работы:

На основе полученных знаний о профессиональных сферах деятельности, типах личности, мотивации деятельности и ситуации на рынке труда сделайте проект вашей карьеры. Надеемся, что ответы на приведенные ниже вопросы помогут вам отобрать оптимальный вариант плана карьеры:

1. Чего вы ждете от своей будущей работы?
2. Какое влияние окажет на других людей (семью, друзей, общество в целом) ваш выбор профессиональной деятельности?
3. Какие внешние и внутренние факторы необходимо иметь для того, чтобы успешно продвигаться по карьерной лестнице?
4. Как вы оцениваете ваши карьерные ресурсы (развитие интеллекта, знания, навыки, опыт, способности, здоровье темперамент, социальное окружение) для достижения профессиональных целей?
5. Что вы можете сказать о своей профессиональной пригодности к выбранному делу?
6. Есть ли у вас остаточные знания, чтобы реализовать свои идеи в бизнесе?
7. Задумывались ли вы над способами реализации ваших профессиональных планов?
8. Какими могут быть еще варианты вашей будущей карьеры?

Практическое занятие №4.

Тема: Составление заявления о приеме на работу и заполнение личного листка по учету кадров.

Задание для самостоятельной работы: Заполнить кадровые документы

Генеральному директору

ООО «Рога и копыта»

Иванову И.И.

Иванова Ивана Ивановича

ЗАЯВЛЕНИЕ

Прошу принять меня с _____ (указывается число, месяц прописью, год) на работу в _____ (указывается подразделение) на _____ (указывается должность) по основному месту работы (или по совместительству) с испытательным сроком _____ (указывается от 1 до 3 месяцев прописью) месяца.

число, месяц прописью, год

Подпись

Фамилия, инициалы

ЛИЧНЫЙ ЛИСТОК

по учету кадров

1. Фамилия _____ Имя _____ Отчество _____
2. Пол _____ 3. Число, год, месяц рождения _____
3. Место рождения _____ (село, деревня, город, район, область) _____
4. Образование _____

Название учебного заведения и его местонахождение	Факультет или отделение	Год вступления	Год окончания или ухода	Если не окончил, то с какого курса ушел	Какую специальность получил в результате окончания учебного заведения, указать номер диплома или удостоверения

5. Какими иностранными языками владеете _____
6. Ученая степень, ученое звание _____
7. Какие имеете научные труды и изобретения _____
8. Выполняемая работа с начала трудовой деятельности (включая учебу в высших и средних специальных учебных заведениях, военную службу, участие в партизанских отрядах и работу по совместительству) При заполнении данного пункта учреждения,

организации и предприятия необходимо именовать так, как они назывались в свое время, военную службу записывать с указанием должности

Месяц и год		Должность с указанием учреждения, предприятия, организации, а также министерства (ведомства)	Местонахождение учреждения, организации
вступления	ухода		

9. Пребывание за границей (работа, служебная командировка, поездка с делегацией)

Месяц и год		В какой стране	Цель пребывания за границей
с какого времени	по какое время		

10. Участие в центральных, республиканских, краевых, областных, окружных, городских, районных выборных органах _____

Местонахождение выборного органа	Название выборного органа	В качестве кого избран	Год	
			избрания	выбытия

11. Какие имеете правительственные награды (когда и кем награждены)

12. Отношение к воинской обязанности и воинское звание

Состав _____ Род войск _____

(командный, политический, административный, технический и т. д.)

13. Семейное положение в момент заполнения личного листка (перечислить членов семьи с указанием возраста) _____

14. Домашний адрес: _____

« _____ » _____ 20__ г.

Личная подпись

Работник, заполняющий личный листок, обязан о всех последующих изменениях (образовании, присвоении ученой степени, ученого звания) сообщить по месту работы для внесения этих изменений в его личное дело.

АВТОБИОГРАФИЯ

Фамилия, имя, отчество _____

Автобиография составляется в произвольной форме, собственноручно, без помарок и исправлений. В автобиографии обязательно осветить в описательной форме год и место рождения и в какой семье; когда и в каких учебных заведениях учились, какое получили образование и специальность, указать, когда, где и в какой должности работали, причины перехода с должности на должность. Дать краткие сведения о Ваших ближайших родственниках (муже, жене, детях, отце, матери). Находились ли Вы под судом или следствием, где, когда, за что, а также Ваш домашний адрес.

Тест «Проверь свои знания законодательства о труде».

1. Трудовой договор это:

- А - трудовое соглашение;
- Б - трудовой контракт;
- В - обязательство;
- Г - поручение;
- Д - перечисленное выше.

2. С какого момента трудовой договор считается заключенным?

- А - когда работник и собственник предприятия или уполномоченный им орган достигли соглашения по основным условиям труда;
- Б - когда работник написал заявление о приеме на работу;
- В - когда работник впервые приступил к работе;
- Г - когда прием на работу оформлен.

3. Трудовой договор может быть заключенным:

- А - на месяц;
- Б - бессрочно, на неопределенный срок;
- В - на срок по желанию работника;
- Г - на определенный срок, установленный по согласованию сторон;
- Д - по решению собственника или уполномоченного им органа;
- Е - на время выполнения определенной работы.

4. На предприятие обратились с заявлением о приеме на работу: демобилизованный из

Вооруженных Сил и молодой специалист, окончивший высшее учебное заведение с просьбой принять на должность технолога. Раньше они не работали. Какие документы должны представить указанные лица при поступлении на работу:

- А - военный билет;
- Б - диплом;
- В - документ об образовании;
- Г - справку с места жительства;
- Д - паспорт.

5. Срок испытания при приеме на работу устанавливается:

- А - шесть месяцев;
- Б - четыре месяца;
- В - полтора месяца;
- Г - две недели;
- Д - один месяц;
- Е - три месяца.

6. На завод были зачислены слесарем - выпускник профессионального учебно- воспитательного заведения; учеником - выпускник средней школы и бухгалтером - выпускница высшего учебного заведения. Принимая их заявления, начальник отдела кадров предупредил, что они обязаны пройти испытательный срок, в течение которого будут проверяться их профессиональные качества.

Соблюдены ли в данном случае требования трудового законодательства:

- А - да; Б - нет.

7. Можно ли принимать на работу студента дневной формы обучения? А - да; Б - нет.

8. Что обязан сделать собственник, если возникла необходимость перевести работника на другую постоянную работу:

- А - уведомить об этом работника;
- Б - получить согласие работника на такой перевод;
- В - издать приказ о переводе работника без согласования с работником.

9. В каких случаях возможен перевод работника на другую работу без его согласия:

- А - в случаях распоряжения вышестоящего органа;
- Б - в случае производственной аварии;
- В - для предотвращения стихийного бедствия;
- Г - для предотвращения несчастных случаев;
- Д - простоя;
- Е - для замещения отсутствующего работника.

10. Можно ли уволить работника по собственному желанию в обусловленный им срок, если трудовой договор был заключен на неопределенный срок по соглашению сторон: А - да; Б - нет.

11. Можно ли уволить работника, если он был на больничном более четырех месяцев подряд: А -

- да; Б - нет.
12. Можно ли при сокращении штатов уволить менее квалифицированного работника и оставить на его должности более квалификационного: А - нет; Б - да.
13. Может ли собственник или уполномоченный им орган уволить работника в период его временной нетрудоспособности, а также в период пребывания работника в отпуске: А - нет; Б - да.
14. Согласие какого органа необходимо при увольнении работника по инициативе собственника или уполномоченного им органа:

А - вышестоящего органа управления;

Б - профсоюзного органа,

В - совета трудового коллектива;

Г - бюро по трудоустройству.

15. Что указывается в трудовой книжке при увольнении?

А - характеристика работника;

Б - причины увольнения;

В - семейное положение работника;

Г - общий стаж работы.

Практическое занятие №5, №6.

Тема: Составление бизнес-плана. Защита бизнес - плана.

Задание:

1. Дайте характеристику всех разделов бизнес - плана.
2. Составьте свой бизнес - план, опираясь на Вашу бизнес - идею.

Бизнес-план (или технико-экономическое обоснование будущего бизнеса с учётом рыночных факторов) разрабатывается, как правило, начинающим предпринимателем с целью определения ориентиров, в соответствии с которыми предприниматель будет действовать на этапе становления предприятия; жизнеспособности будущего предприятия в условиях конкуренции; оценки своих сил и надежд.

Действующее предприятие создает бизнес-план для определения возможностей получения финансовой помощи (кредитов, займов и других инвестиций) под конкретные проекты, связанные с развитием производства. При этом главная задача - убедить инвестора (расчётами, грамотными ответами) в эффективности проекта. В зарубежных деловых кругах действуют определённые правила и требования к содержанию и форме этого документа.

Может случиться, что составляя бизнес-план, предприниматель придет к выводу, что препятствия на пути к успеху слишком серьезны и на идею нужно «поставить крест». Этот не самый приятный вывод лучше сделать, пока предприятие «существует» на бумаге, а не тогда, когда на его создание уже затрачены деньги и время. И уж совсем недопустима регистрация предприятия без определения, чем оно будет заниматься, действуя по принципу: «создам предприятие, а дело найду потом».

Разработкой бизнес-плана могут заниматься специалисты, но участие руководителя фирмы или

предпринимателя в разработке плана необходимо, так как, включаясь в разработку бизнес-плана, предприниматель моделирует свою будущую деятельность, проверяя на крепость и сам замысел и себя - хватит ли сил довести дело до успеха и двинуться дальше, учитывая и прорабатывая все «мелочи».

Состав бизнес-плана и степень его детализации зависят: от размеров создаваемого предприятия; от сферы деятельности, к которой оно относится (производство, сфера услуг, торговля и т.п.; например, производство компьютера - сложный бизнес-план, розничная торговля видеокассетами-более простой); от размера предполагаемого рынка сбыта; от наличия конкурентов; от перспектив роста создаваемого предприятия.

Время, которое занимает составление бизнес-плана, зависит от опыта и подготовки предпринимателя. По оценкам зарубежных специалистов, на это уходит не менее 250 ч при наличии необходимой информации. Читателю мы рекомендуем приступить к разработке бизнес-плана после проработки всех других разделов данного пособия. Ниже представлена схема состава бизнес-плана, а далее дается характеристика его разделов.

1. Титульный лист
2. Вводная часть
3. Анализ положения дел в отрасли (сферы бизнеса)
4. Сущность предполагаемого проекта
5. Производственный план
6. План маркетинга
7. Организационный план
8. Оценка и страхование риска
9. Финансовый план
10. Приложения

Характеристика основных разделов бизнес-плана

Как отмечалось выше, бизнес-план готовится в виде отдельного документа, рассчитанного на внешнего пользователя, поэтому на титульном листе дается полное название предприятия, адреса учредителей, суть (название) предлагаемого проекта, стоимость проекта. Если в проекте содержится секретная информация, то надо указывать, что содержащиеся в документе данные не подлежат разглашению.

1. Вводная часть - резюме - содержит основные положения предлагаемого проекта в сжатой форме (разрабатывается эта часть в конце, после разработки всех других разделов бизнес-плана, но приводится в начале документа с тем, чтобы читающий данный бизнес- план сразу определил его суть и необходимость дальнейшего ознакомление с ним).

Резюме является обобщающим разделом, в котором просто и лаконично с минимальным применением специальных терминов излагаются основные пункты идеи (проекта), начиная с краткой характеристики продукта (работы, услуги) и обоснования, (почему он будет пользоваться успехом на рынке), и заканчивая финансовыми результатами проекта: объёмы продаж продукции, выручка от продаж, затраты на производство, прибыль, уровень рентабельности продукции, срок окупаемости капитальных вложений.

Попытаемся обосновать **направление выбранного бизнеса**, для чего необходимо раскрыть следующие вопросы:

1. Какова была динамика объёмов продаж в отрасли (сфере выбранного бизнеса) за последние годы (не менее трёх лет)?
2. Какие темпы прироста в отрасли за последние три года?
3. Сколько новых фирм возникло в отрасли за последние три года?
4. Какие новые виды продукции появились в отрасли за последние годы?
5. Кто потенциальные конкуренты?
6. Как идут дела у конкурентов: растут ли их доходы, объёмы продаж или они снижаются, не изменяются?
7. В чём сила и слабость конкурентов?
8. Кто потенциальные потребители вашей продукции (услуг)?
9. Отличается ли возможный круг потребителей вашей продукции от потребителей ваших конкурентов?

Ответы на эти вопросы позволят принять решение о правильном выборе сферы будущего бизнеса. Если рассматриваемый проект не предполагает дальнейшего развития отрасли, то его не следует разрабатывать дальше.

При рассмотрении существа предлагаемого проекта необходимо описание продукта (услуги) и условий его (их) производства. Для этого следует дать ответы на следующие вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (услуга)? На какой стадии находится его разработка?
2. Что в нём особенного, почему потребители отдадут ему предпочтение по сравнению с аналогичной продукцией?
3. Какими патентами или авторскими свидетельствами защищены особенности вашего продукта или технологии?
4. Какой торговый знак (марку) имеет ваша продукция? Когда и кем он зарегистрирован?
5. Если это принципиально новое изделие, то очень важно наглядное его изображение: образец, фото, рисунок.
6. Продуман ли вопрос с паковкой вашей продукции?
7. Как планируется организация послепродажного обслуживания технической продукции?
8. Где будет располагаться предприятие?
9. Нуждается ли помещение в ремонте или во что он обойдётся?
10. Это помещение- ваша собственность или вы его собираетесь арендовать?
11. Какое оборудование понадобится? Как вы будете его приобретать: в собственность, в аренду, напрокат?
12. Есть ли у вас опыт предпринимательской деятельности? Руководящей работы?
13. Почему вы решили стать предпринимателем?
14. На чём основана ваша вера в успех?

2. Производственный план составляется в условиях производства продукции, торговый- торговли. При создании последнего необходимо определить:

1. У кого предполагается закупать свой товар?
2. Где он будет храниться и какова система управления запасами на складе?
3. Есть ли подходящее помещение для магазина и склада?
4. Как будет транспортироваться товар, осуществляться его охрана?
5. Кому будет продаваться товар (ниша на рынке)?

Создание производственного плана- трудный и сложный процесс, так как в нём надо «убедить»

себя и будущих партнеров в том, что вы реально будете производить нужное количество товаров в нужные сроки и с требуемым качеством. В нынешней экономической ситуации трудности составления этого раздела связаны также с нестабильностью хозяйственных связей, ненадёжностью поставщиков, неразвитостью рыночных структур. Но если вы решились открыть своё дело, то надо определить:

1. Где будете изготавливать товар: на действующем или вновь создаваемом предприятии?
2. Какие для этого потребуются производственные мощности?
3. Где и у кого будете закупать сырьё, материалы, комплектующие и на каких условиях? Какова репутация поставщиков и есть ли уже у вас опыт работы с ними?
4. Предполагается ли производственная кооперация и с кем?
5. Какое производственное оборудование потребуется и где намечается его приобрести? Какие при этом могут возникнуть проблемы?

3. План маркетинга определяет систему мероприятий по изучению рынка и активному воздействию на потребительский спрос с целью завоевания рынка и расширения сбыта производимых товаров (услуг).

В разрабатываемом проекте необходимо дать оценку рынка сбыта проектируемых товаров, схему их распространения, определиться с необходимостью использования рекламы. Для технически сложных изделий потребуется организация послепродажного обслуживания. Здесь же определяется механизм ценообразования с точки зрения сбыта товаров, необходимость формирования общественного мнения о вашей фирме и товарах, а также разработки и регистрации товарного знака фирмы.

Для оценки рынка сбыта необходимо определить, какая нужна информация и где ее получить, обеспечить поиск информации; проанализировать полученные данные и на их основе принять правильное решение о выбранном бизнесе.

Основная информация для оценки рынка должна выявить возможных конкурентов на планируемом рынке сбыта, позволить определить, как обстоят у них дела с объёмами продаж, с внедрением новых моделей, с техническим сервисом; много ли средств они уделяют рекламе; что представляет собой их продукция (по уровню качества, основным потребительским характеристикам, дизайну); каков уровень цен и ценовая политика (рост цен, их снижение).

Отвечая на эти вопросы, надо стремиться удержаться от соблазна приукрасить действительность в свою пользу, даже если стоит вопрос о получении кредита под ваше производство.

Во-первых, чем меньше будет проработан этот вопрос, тем больше неясности будет у банкиров, тем дороже обойдётся такой кредит (за счёт страхования риска: больше неопределённости- больше риск- больше страховая сумма).

Во-вторых, если уже на стадии планирования вы сами не видите чётких путей борьбы с конкурентами, то, скорее всего, вы не обнаружите их потом, когда текучка дел не оставит времени на детальное обдумывание. Следовательно, положительный результат, который вы получите- это создать своё дело и реализовать идею. Однако главную цель предпринимательства- получить высокую прибыль- вам вряд ли удастся достичь.

Получение информации в отечественной экономике очень затруднено из-за отсутствия информационной системы данных. Зарубежные предприниматели могут получить подобные

сведения в местных торговых палатах, в отраслевых и торговых ассоциациях. Свободные союзы предприятий определенной отрасли (сферы деятельности) широко распространены в мире. У нас они делают первые шаги: ассоциация кооперативов, малых предприятий. Задачи таких ассоциаций: обобщение условий производства, снабжения и сбыта продукции, изменение условий спроса на продукцию, ее структуру, изменение в ценах на покупаемые отраслью ресурсы и др.

4. Организационный план

Включает решение следующих вопросов: 1. С кем собираетесь организовать своё дело: а) какие специалисты вам нужны: какого профиля, образования, с каким опытом, с какой зарплатой? б) как собираетесь их получить: на постоянную работу, в качестве совместителей; сами будете набирать или через бюро по трудоустройству, работников бывшей организации? 2. Какова организационная схема управления предприятием: а) кто и чем будет заниматься? б) как будут взаимодействовать друг с другом все службы? в) как будет координироваться и контролироваться их деятельность? 3. Какая будет использована система оплаты и стимулирования труда руководящего персонала?

5. Организационная схема

Организационная схема вновь создаваемых небольших предприятий обычно бывает весьма простой. Нередко все управленческие функции выполняет сам предприниматель. Однако по мере роста предприятия объём работы увеличивается и у предпринимателя возникает необходимость в заместителях.

Независимо от того, какова реальная численность управленческого персонала новой фирмы, организационный план должен содержать перечень всех основных управленческих функций, необходимых для успешного руководства фирмой. При этом на каждого сотрудника должен быть разработаны должностные инструкции, которые определяют круг обязанностей каждого своего сотрудника. Например, менеджер по сбыту должен отвечать за подбор, обучение всех торговых агентов фирмы, контролировать уровень продаж по регионам (рынкам); раз в две недели обязан проверять отчеты по продажам с целью регулирования поставок продукции и подготовки рекламы; должен отвечать за составление прогнозов и выработку стратегии продаж по регионам (рынкам).

6. Оценка риска и страхования

В этом разделе необходимо предусмотреть все типы риска, с которыми можно столкнуться (технические, экономические и т.п.), источники и моменты их возникновения; возможности предотвращения рисков и расчёт потерь, которые они могут вызвать. Так как ассортимент рисков весьма широк: от пожаров и землетрясений, забастовок и межнациональных конфликтов до изменений в налоговом законодательстве и колебаний валютных курсов, а вероятность их возникновения и сумма возможных убытков также различны, то делается лишь ориентировочная оценка потерь с целью определения, по каким видам риска и на какую сумму следует застраховать своё дело. Здесь же предусматриваются возможные организационные меры профилактики рисков (на случай сбоя): замена одного вида транспортных средств другими, одного поставщика другими и т.д.

7. Финансовый план

Обобщает материалы предыдущих разделов и представляет их в стоимостном выражении. При этом решаются следующие вопросы: сколько нужно средств для реализации идеи, откуда

намечается их получить и в какой форме (денежной, натуральной), когда можно ожидать полного возврата вложенных средств и получения дохода?

Для ответа на эти вопросы готовится несколько документов:

1. Составляется план доходов и расходов. Исходной информацией для составления этого раздела является объём продаж, цены и затраты. Доходы определяются как сумма объёма продаж по каждому изделию, умноженная на цену этого изделия.

Расходы определяются по смете затрат. Разница между доходами и расходами определит возможную прибыль предприятия.

2. Определяется точка самокупаемости - минимальный объём продаж, при котором доходы равны расходам, т.е. предприятие не получает прибыли и не несёт убытков.
3. План денежных поступлений и платежей определяет движение денег в кассе или на расчётном счете предприятия. Необходимость разработки этого раздела финансового плана объясняется тем, что вполне рентабельное предприятие может потерпеть банкротство, если в нужный момент у него не хватает денег. Наличие прибыли на этот момент не означает успеха, если нет денежных средств, необходимых для обязательных платежей.

План денежных поступлений и выплат строится на основе плана доходов и расходов с учётом ожидаемого лага (разрыва во времени между поступлением доходов и временем выплаты расходов). При составлении плана принимается в расчёт, какая доля объёма продаж будет поступать ежемесячно (например, 40%, 60% и т.п.), определяется своевременно сумма заемных средств или, наоборот, сумма, которая может быть положена на срочный депозит (вклад) под проценты. План денежных поступлений основывается на предположениях и требует постоянного контроля и корректировки, чтобы в нужный момент не оказаться без средств. Поэтому лучше предусматривать различные сценарии этого плана, чтобы учесть наихудшие ситуации.

4. План по источникам и использованию средств определяет, из чего складываются доходы и на что они расходуются (см. таблицу).

Поступление средств по источникам Сумма Использование средств по направлениям

Сумма

Ссуда под недвижимость На покупку оборудования

Срочная ссуда Прирост запасов

Собственные средства Погашение ссуды

Чистая прибыль Чистый прирост оборотных средств и т.д.

Источники и литература.

Основные источники:

Нормативные документы:

1. Трудовой кодекс РФ.

Учебники и учебные пособия:

1. Эффективное поведение на рынке труда. Методические рекомендации для педагогов ОУ. Самара. 2012.
2. Эффективное поведение на рынке труда. Учебно-методическое пособие для выпускников профессиональных учебных заведений. Ярославль. 2011

Дополнительные источники:

1. Кузнецов И.Н. Деловое общение. Деловой этикет: учеб.пособие для студентов вузов. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
2. Эффективное поведение на рынке труда: рабочая тетрадь. / Е.А. Перелыгина. - Самара: ЦПО, 2011.
3. Кузнецова И.В., Филина С.В. Эффективное поведение на рынке труда: Учебно-методическое пособие для выпускников профессиональных учебных заведений / Под ред. И.А. Волошиной. - Ярославль: Центр «Ресурс», 2011.

Электронные ресурсы:

1. <http://ppt4web.ru/geo-graft-i-a/rynok-truda.html>
2. <http://www.career-st.ru/specialist/doclacli/5>
3. <http://window.edu.ru/resource/278/50278>