

Správa č.1 o činnosti pedagogického klubu

1. Prioritná os	Vzdelávanie
2. Špecifický cieľ	1.2.1 Zvýšiť kvalitu odborného vzdelávania a prípravy reflektujúc potreby trhu práce
3. Prijímateľ	SOŠ technická, Pod amfiteátrom 7, Levice
4. Názov projektu	Prepojenie teórie s praxou – cesta k úspechu
5. Kód projektu ITMS2014+	312011ACP8
6. Názov pedagogického klubu	Pedagogický klub „podnikavý človek“ – aktívny občan, prierezové témy
7. Dátum stretnutia pedagogického klubu	8.11.2021
8. Miesto stretnutia pedagogického klubu	seminárna miestnosť
9. Meno koordinátora pedagogického klubu	Ing. Alena Krtíková
10. Odkaz na webové sídlo zverejnenej správy	http://www.sosts-levice.sk/prepojenie-teorie-s-praxou/

11. Manažérske zhrnutie:

Cieľom stretnutia nášho klubu bolo pokračovať v tvorbe didaktického nápadníka z oblasti problémových situácií podporujúcich rozvoj podnikateľských vedomostí a ekonomického myslenia. Spoločne sme diskutovali na tému Start-upov a zdieľali sme naše OPS. Na záver stretnutia sme tvorili pedagogické odporúčanie.

Kľúčové slová: podnikateľské vedomosti, didaktický nápadník, start-upy.

12. Hlavné body, témy stretnutia, zhrnutie priebehu stretnutia:

Hlavné body:

1. Tvorba kľúčových slov- výskum pomocou IKT.
2. Diskusia.
3. Výmena OPS.
4. Záver a tvorba odporúčania.

Témy: prepojenie teórie s praxou, rozvoj podnikavosti.

Program stretnutia:

1. Práca s odbornými textami EU online, - tvorba krátkeho zhrnutia pomocou metódy kľúčové slová.
2. Diskusia – metóda ÁNO/NIE.
3. Výmena OPS – skupinová debata.

4. Záver a tvorba pedagogického odporúčania.

13. Závěry a odporúčania:

Zhrnutie zo stretnutia – základné formy startupov:

Nájsť jednotnú definíciu startupov je pomerne zložité, pretože definícia závisí od uhla pohľadu toho, kto ju tvorí. Jeden z najznámejších startup podnikateľov zo Silicon Valley - Steve Blank, zdefinoval startup ako „*dočasné usporiadanie vytvorené k hľadaniu opakovateľného a stupnovateľného biznis modelu.*“ Hlavným produktom startupu je spoločnosť samotná – buď jej podnikateľský zámer alebo tím, ktorý stojí za ním.

Iný pohľad na startupy prináša Eric Ries, žiak Steva Blanku. Podľa Riesa je startup: „*ľudská inštitúcia vytvorená preto, aby priniesla v podmienkach extrémnej neistoty nový produkt alebo službu.*“ Kľúčovými aspektmi startupov sú produkt, inovácie a neistota, ktorej musí startup čeliť. Novosť produktu alebo služby odlišuje startup od klasických firiem. Klasické firmy sa snažia udržať a chrániť samých seba, namiesto toho, aby odkrývali nové zdroje hodnôt pre zákazníka a zisťovali aké dopady má na neho ich podnikanie.

Členky klubu spoločne popísali súvisiace pojmy inkubátor a akcelerátor.

Inkubátor poskytuje približne tri roky kancelárske priestory, infraštruktúru a poradenstvo výmenou za poplatok (často v podobe vlastného kapitálu). Inkubátory sú často pridružené k univerzitám.

Akcelerátor v porovnaní s inkubátorom neposkytuje kancelárske priestory, ale je organizáciou s možnosťou financovania. Startup podnikatelia teda vstupujú a opúšťajú akcelerátor ako skupina ľudí, ktorá prechádza presne stanoveným tréningovým programom s poskytnutou finančnou podporou pre podnikateľský zámer na konci programu.

Okrem tejto témy sme pokračovali v tvorbe príspevkov do nápadníka:

Aktivita - budúcnosť

Na úvod vyzveme žiakov, aby porozmýšľali nad svojou budúcnosťou, a to vhodným spôsobom zadávania otázok.

Ako si predstavujete svoj život o 5 rokov a o 10 rokov?

Ako by ste charakterizovali váš súčasný život? Čo Vám prináša radosť a naopak, z čoho máte obavy?

Môžete svoje pocity vyjadriť nielen slovným opisom, ale aj obrázkom, symbolom, voľbou farby, sklonom čiary. Na „*čiare života*“ vyznačte významné body, ktoré patria do vašej minulosti, a porozmýšľajte, ako ovplyvnili váš súčasný život. Hľadajte a nachádzajte súvislosti medzi tým, čo vás zaujíma, a aktivitami, ktoré si plánujete do budúcnosti.

Aktivita: životný plán

Prvý krok k vytvoreniu plánu

Žiak hľadá odpovede na otázky, ktoré sa týkajú týchto okruhov:

Aká je moja súčasná situácia?

- Aké sú moje silné stránky, v čom som dobrý a za čo ma najčastejšie druhí ľudia chvália?
- V čom spočívajú moje rezervy?
- Čo by mi pomohlo na ceste k môjmu cieľu?
- Aké prekážky by sa mohli vyskytnúť na mojej ceste k cieľu?

Najčastejšie odpovede žiakov:

Aké sú moje silné stránky, v čom som dobrý a za čo ma najčastejšie druhí ľudia chvália?

- pracovitosť,
- športové výkony;
- praktické zručnosti;

Čo chcem dosiahnuť? Aký je môj životný cieľ?

Z odpovedí žiakov vyberáme:

- Chcel by som podnikat', ale chcem mať čas aj pre rodinu;
- Chcem úspešne zmaturovať;
- Chcem si nájsť prácu v priemysle;
- Chcem pracovať v zahraničí;
- Chcem sa presadiť v športe.

V ďalšej časti stretnutia sa členky pg klubu venovali príprave promo videa o škole určenému žiakom ZŠ a ich rodičom. Vnímajú ho ako hodnotný príspevok do nápadníka z oblasti problémových situácií podporujúcich rozvoj kompetencií pedagógov a následne aj žiakov. Diskutovali o obsahu príspevkov za svoje predmety a predmetové komisie, forme prítlačlivého a vtipného spracovania s cieľom zaujať divákov a prilákať ich na následný Deň otvorených dverí v decembri 2021. V rámci výmeny názorov aj s členmi ostatných pg klubov sa riešili otázky organizácie prípravy promo videa, prípravy a úpravy materiálov, zapojenia žiakov, rozdelenia zodpovednosti, stanovenia termínov.

Inou aktivitou, podporujúcou rozvoj kritického myslenia našich žiakov, ich argumentačné a komunikačné zručnosti, bude ďalšie krátke video s „odkazmi a radami“ súčasných prvákov pre deviatakov v duchu „Nebojte sa strednej školy“, ktoré sa bude pripravovať tiež v priebehu novembra 2021.

Na základe uvedených aktivít odporúčame pokračovať v zdieľaní nápadov a tvorbe nápadníka.