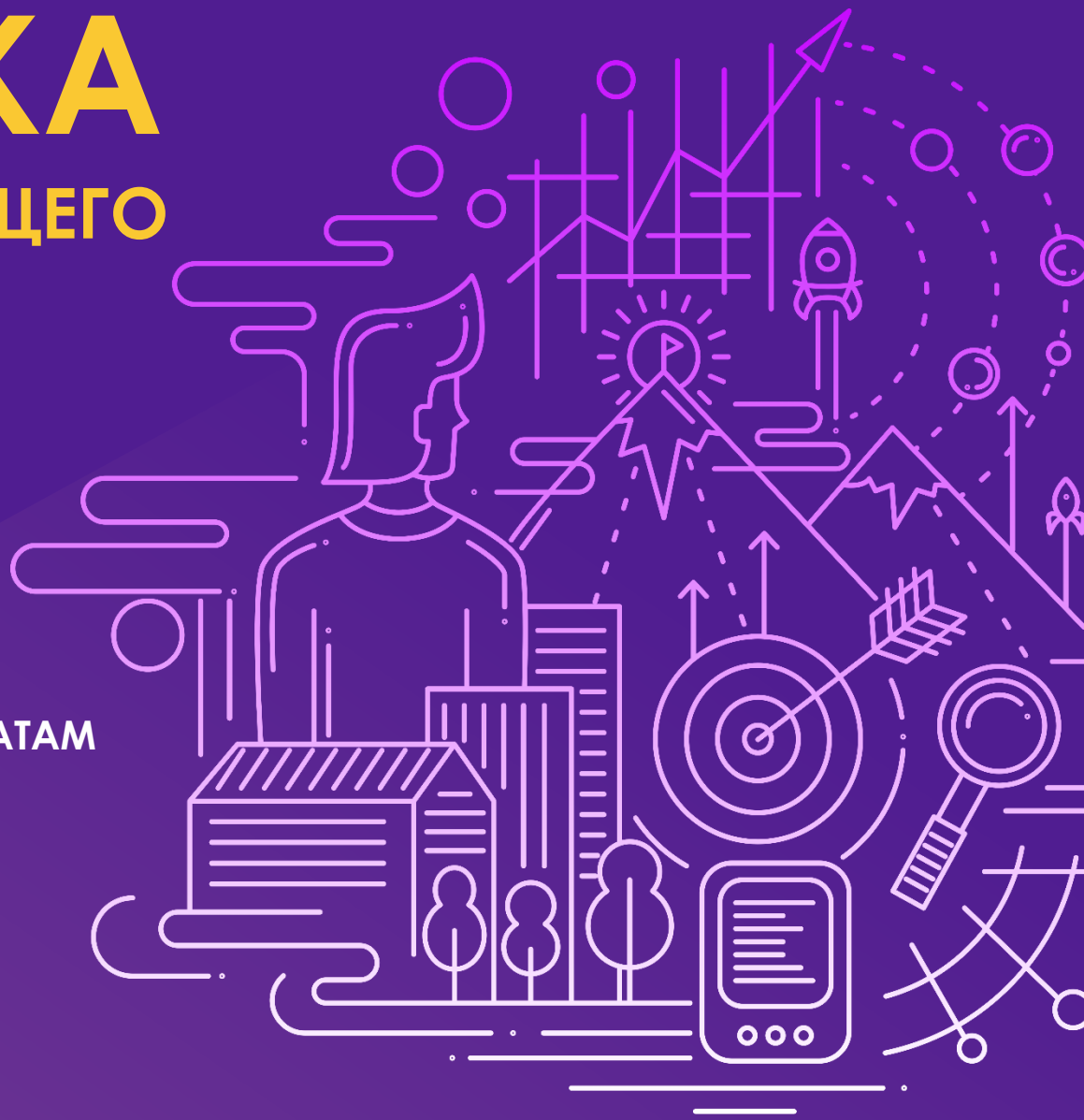
ЭВРИКА

ОБРАЗОВАНИЕ БУДУЩЕГО

УЧЕБНИК ПО КЕЙСАМ

ДЛЯ ПОДГОТОВКИ К КЕЙС-ЧЕМПИОНАТАМ



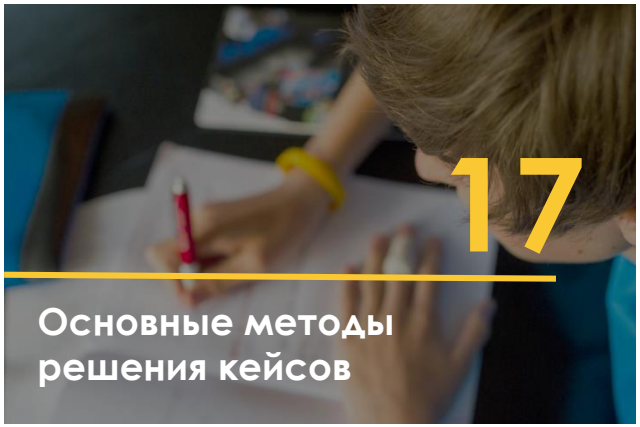
Данный учебник написан и опубликован Федеральным образовательным проектом «Эврика. Образование Будущего»

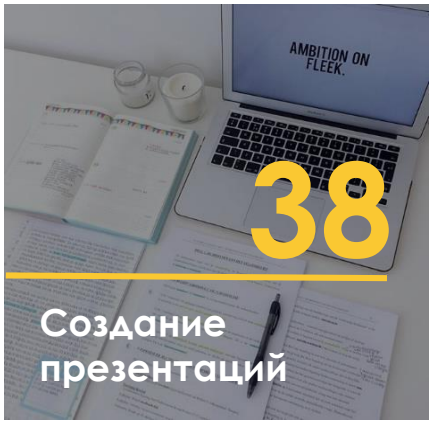
© ЭВРИКА. Образование Будущего, 2018

СОДЕРЖАНИЕ УЧЕБНИКА

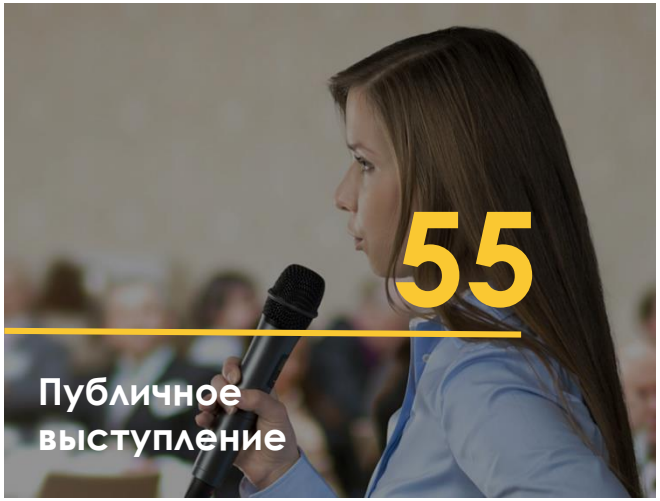
ЭВРИКА

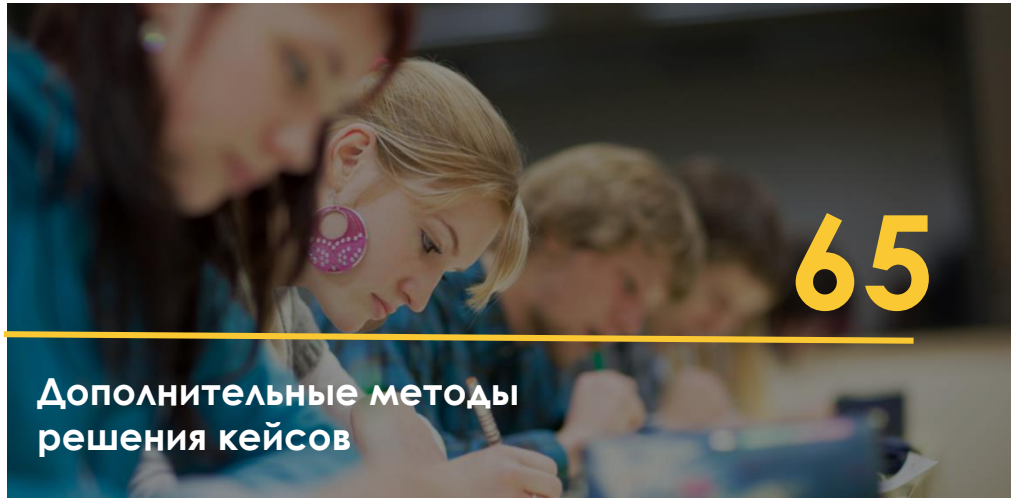
3
Знакомство с кейсами


17
Основные методы решения кейсов



38
Создание презентаций


55
Публичное выступление


65
Дополнительные методы решения кейсов

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»

УНИКАЛЬНОСТЬ МЕТОДА

ЭВРИКА

Реализация проекта, позволит улучшить практическую и профессиональную ориентированность образования в старших классах, а также поспособствует привлечению школьников к решению остросоциальных проблем

Повышение уровня образованности
Научно доказано, что кейс-метод эффективней традиционных методов

Создание социального лифта для подростков
Предоставление привилегий от ВУЗов и компаний партнёров

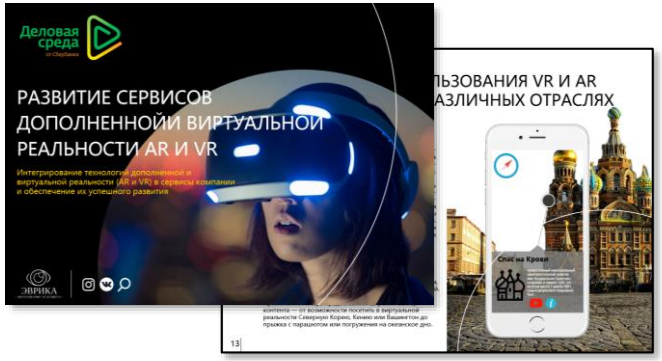
Решение вопроса профориентации
За счет моделирования реальных производственных ситуаций

Реализация гражданского воспитания школьников
За счет привлечения учеников к решению остросоциальных проблем

ЗАДАНИЯ КЕЙСА ОСНОВЫВАЮТСЯ НА РЕАЛЬНЫХ ПРАКТИЧЕСКИХ ЗАДАЧАХ

ЭВРИКА

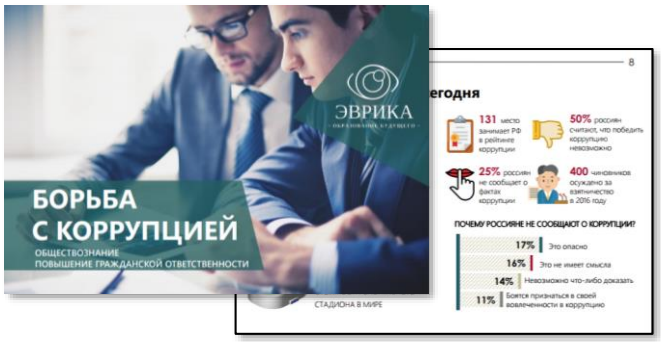
ЭВРИКА реализует один из самых масштабных проектов по кейс-образованию среди школьников: кейсы и кейс-чемпионаты на различные темы во всех сферах жизни



→ **Инновационные кейсы**

→ **Гуманитарные кейсы**

→ **Технические кейсы**

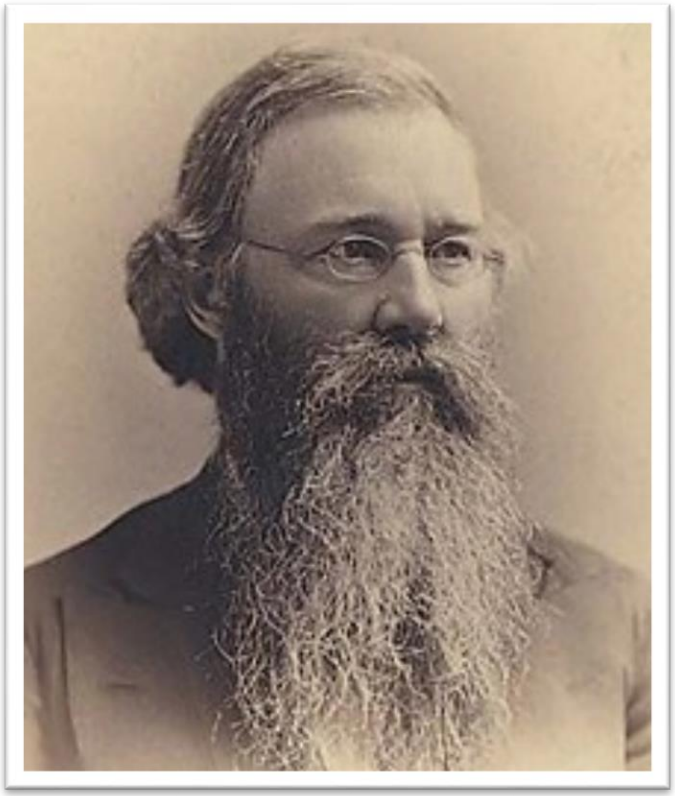


→ **Социальные кейсы**

НЕМНОГО ИСТОРИИ

ЭВРИКА

Основоположником кейс-метода считается Христофор Колумб Лэнгделл (Christopher Columbus Langdell). Лэнгделл практически открыл новую область в преподавании, примерно так же, как в свое время его знаменитый тезка открыл Америку



ХРИСТОФОР КОЛУМБ ЛЭНГДЕЛЛ

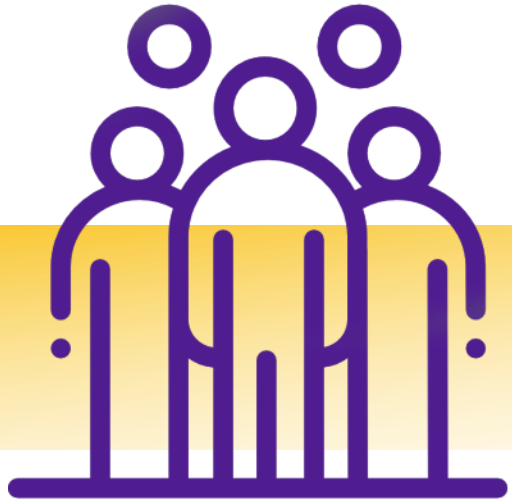
ПЕРВЫМ ВВЕЛ ОБУЧЕНИЕ В ФОРМАТЕ **CASE-STUDY**

В то время на юридических факультетах обучали путем чтения лекций и изучения учебных пособий, Лэнгделл предложил прямо противоположный подход, прервав традицию сплошной зубрежки. Став деканом в 1870 году, он немедленно начал внедрять метод кейсов (case-study) — метод разбора реальных ситуаций, предлагая студентам ознакомиться с оригинальными материалами дела и сделать собственное заключение.

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
- Приоритезация и создание рабочего плана

3 шаг

Решение

- Выводы и предоставление конкретных рекомендаций

ФОРМАТ КЕЙС-ЧЕМПИОНАТОВ

ЭВРИКА

Абсолютно все наши задания кейсов имеют реальную практическую задачу, решение которой требует комплексного подхода и детальной проработки проекта

1 → 2 → 3

Команда из **4 человек**

Самостоятельное решение в течение **10 дней**

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

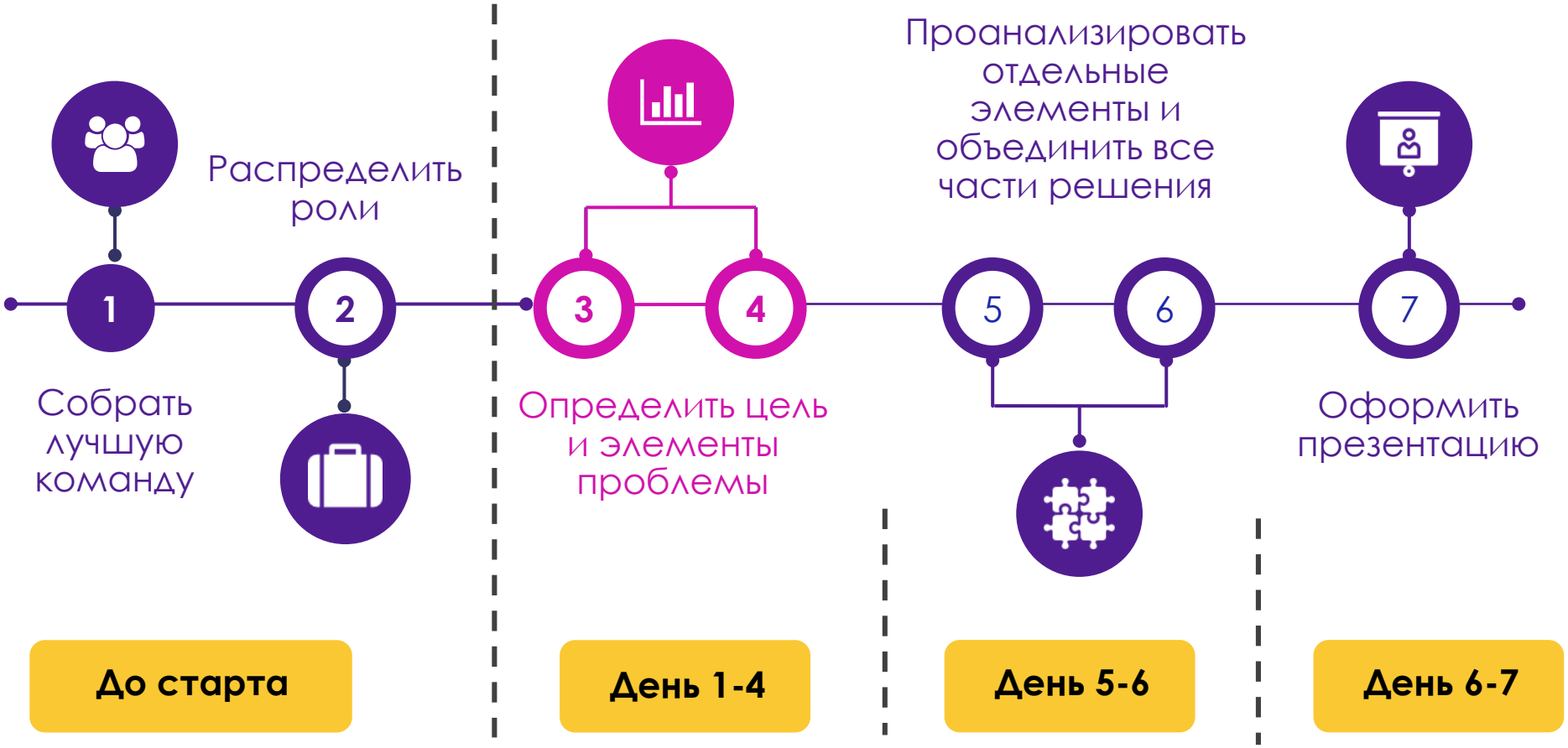
- Подробное описание отдельных элементов проблемной ситуации
- Дополнительная информация

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



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

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ

Что необходимо знать
Перед началом решения?

ОСМЫСЛЕНИЕ ПРОБЛЕМ

ЭВРИКА

Что представляют собой основные принципы решения кейсов?

ФАКТЫ – ВАШИ ДРУЗЬЯ

Факты – это те кирпичики, которыми вы должны выложить дорожку к решению поставленной задачи, и они же помогут вам выстроить опоры, поддерживающие это решение

БУДЬТЕ СТРУКТУРИРОВАНЫ

Для того чтобы при решении проблемы ваши мысли были четко структурированы, вы должны полностью освободиться от путаницы и повторений, используя принцип MECE

ГИПОТЕЗЫ – ОСНОВА РЕШЕНИЯ

Решение сложной проблемы похоже на длительное путешествие. И отправная гипотеза служит своего рода картой в этом путешествии

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

С самого начала поймите, какие цели и проблемы перед вами стоят. Какая из них наиболее важная и легко решаемая? С нее и начинайте

Анализ

Подумайте, какие данные нужны для решения кейса? Хватит ли данных кейса или нужны дополнительные источники? Правило приоритета здесь также очень важно

Ключевые инициативы

Синтезируйте из результатов анализа данных выводы и предлагайте свое решение. Оно должно охватывать самые важные аспекты проблемы. Постройте план внедрения предложенных инициатив

Результаты

Резюмируйте все выводы и покажите, почему вы решили проблемы так, а не иначе, и почему это верно. Оцените риски и способы их снижения, оцените инвестиционный эффект

Подсказка:

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

ФАКТЫ – ВАШИ ДРУЗЬЯ

ЭВРИКА

Факты – объективная информация, полученная из авторитетных источников, используются как дополнительные данные для решения

Информация кейса

+

Авторитетные источники

- Газета «Коммерсант» www.komersant.ru
- Портал «РИА Новости» www.ria.ru
- Исследования компаний консалтинга и аудита www.mckinsey.ru, www.ey.ru
- Отчеты компаний исследуемой отрасли

=

Успешное решение

ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОВ

ЭВРИКА

Обязательно упоминайте источники информации, истинность которой может вызвать сомнения у экспертного жюри

Слайды победителей первого чемпионата

На слайдах четко видна структура и ссылка на используемую информацию в решении

БУДЬТЕ СТРУКТУРИРОВАНЫ

ЭВРИКА

Дерево решений – графический метод анализа информации для принятия стратегических решений

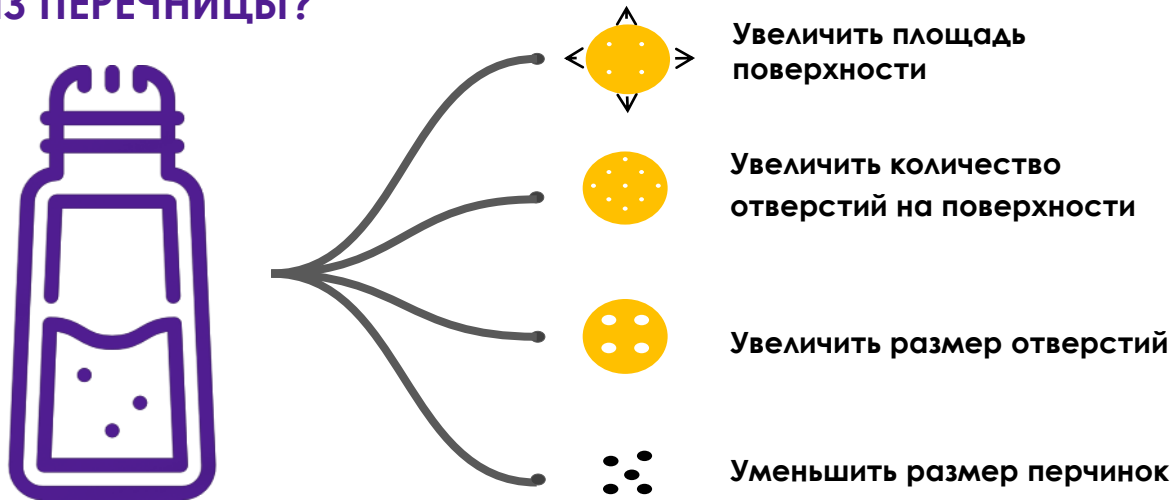
Принцип MECE

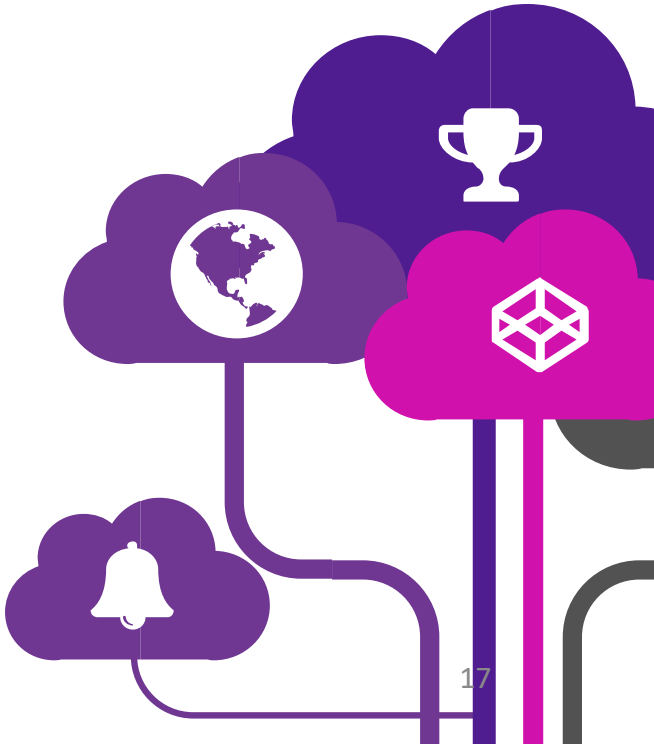
Mutually
Excusive
Collectively
Exhaustive

Направления анализа должны быть
ВЗАИМНО ИСКЛЮЧАЮЩИМИ и
СОВМЕСТНО ИСЧЕРПЫВАЮЩИМИ

***Пример структурирования**

КАК УВЕЛИЧИТЬ КОЛИЧЕСТВО ПЕРЦА, ВЫСЫПАЕМОГО ИЗ ПЕРЕЧНИЦЫ?

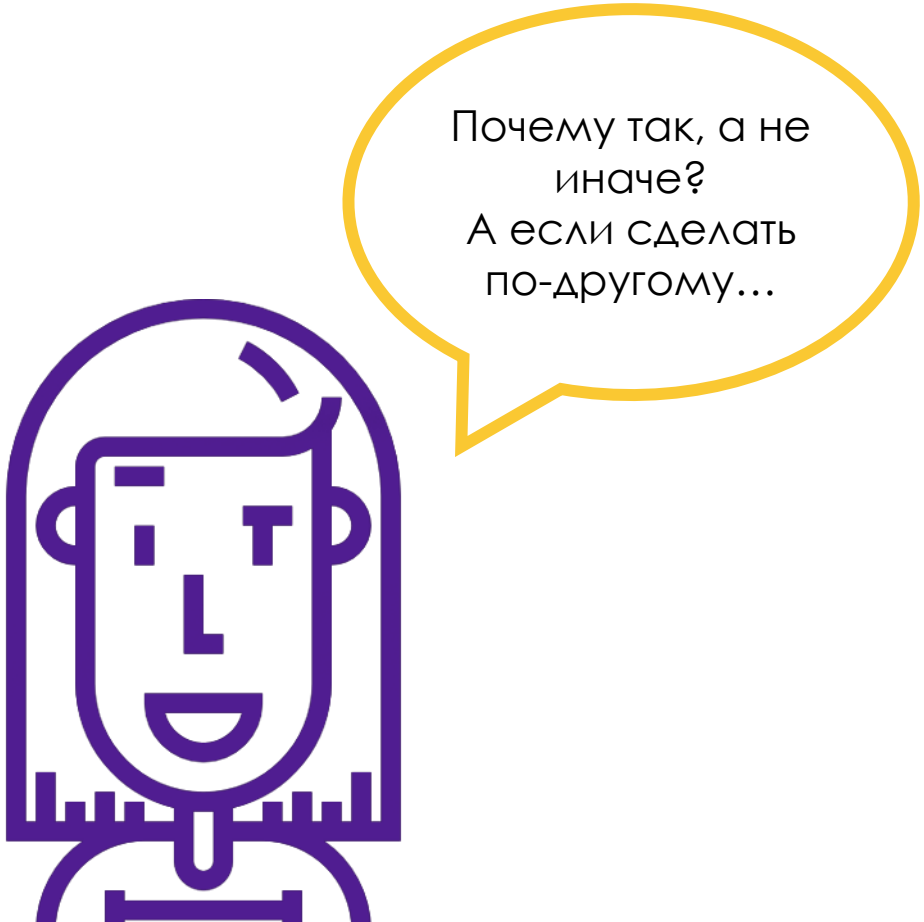




ГИПОТЕЗЫ – ОСНОВА РЕШЕНИЯ

ЭВРИКА

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



Стройте гипотезы и подвергайте их сомнению…

Чтобы выбрать лучшее решение!..

P.S. …и даже будьте готовы убить свою идею :(

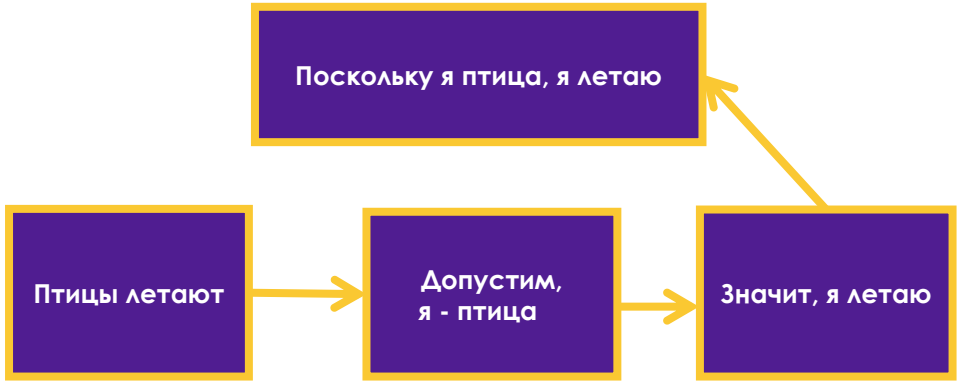
ПРИМЕР ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГИПОТЕЗ

ЭВРИКА

Сделайте выводы для мини-кейсов с помощью построения гипотез и двух инструментов логического мышления

Дедукция

Дедукция – это вывод **«от общего к частному»**,
новое положение выводится чисто логическим
путём от общих положений к частным выводам

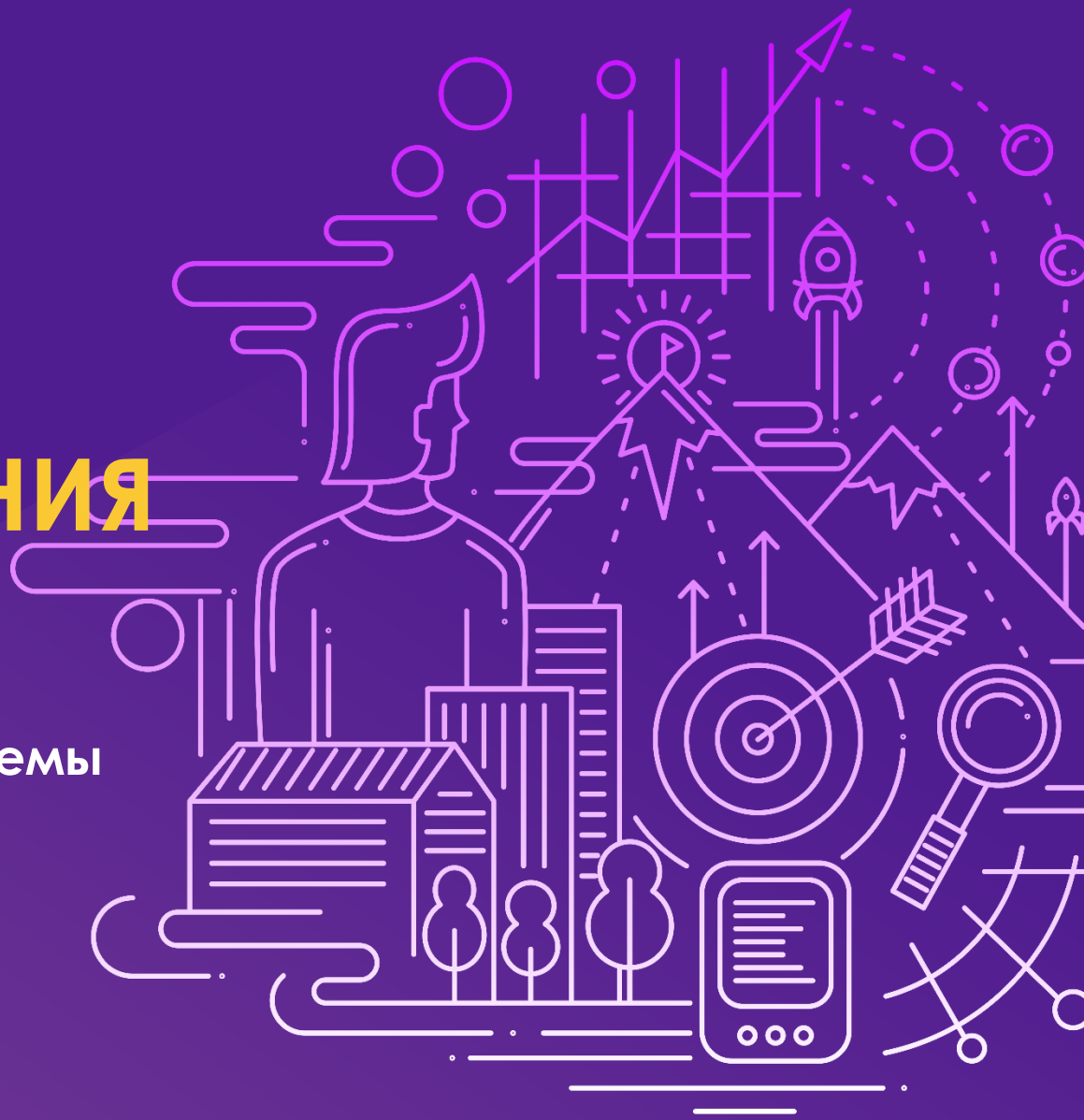


Индукция

Индукция – это вывод **«от частного к общему»** из группы фактов или положений одного и того же рода, имеет ограничения к постоянному использованию

МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ

Понимание сущности, проблемы и создание стратегии



ПИРАМИДА МИНТО

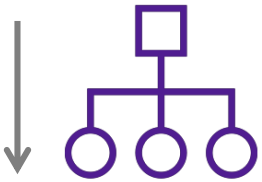
ЭВРИКА

Пирамида Минто – руководящий метод для решения любого кейса путем разложения большой проблемы на более мелкие составляющие. Придает структуру и логику решению

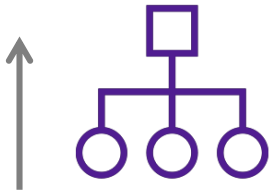
Принципы пирамиды

1. На каждом уровне пирамиды идеи всегда должны резюмировать идеи, объединенные уровнем ниже
2. Идеи в каждой группе всегда должны быть одного вида
3. Идеи в каждой группе всегда должны быть логически упорядочены

Построение пирамиды



Сверху вниз

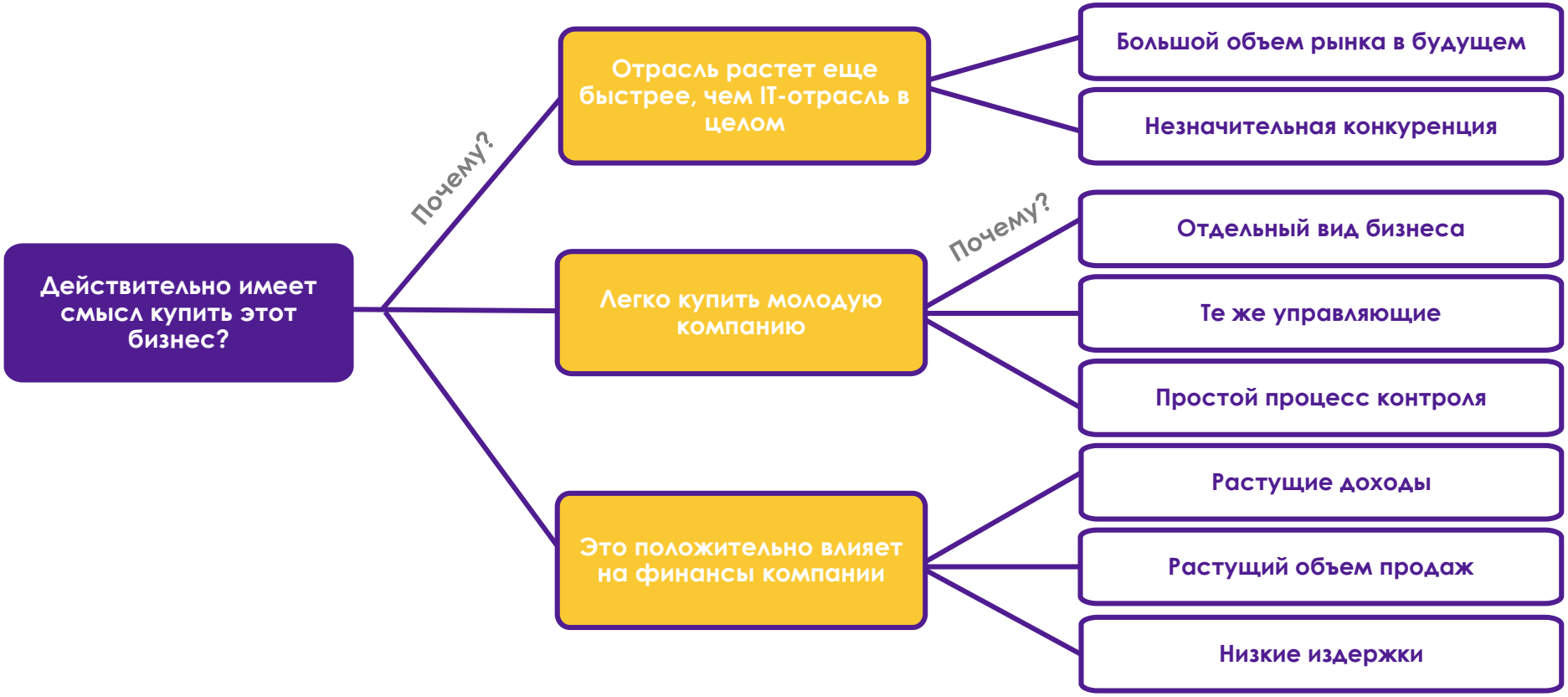


Снизу вверх

ПРИМЕР ПИРАМИДЫ МИНТО

ЭВРИКА

Подумайте, стоит ли покупать стартап, который делает VR-проект?
Почему дерево построено именно так, а не другим образом?



*Стартап – новый проект, привлекающий внешнее финансирование, VR – Virtual Reality, виртуальная реальность

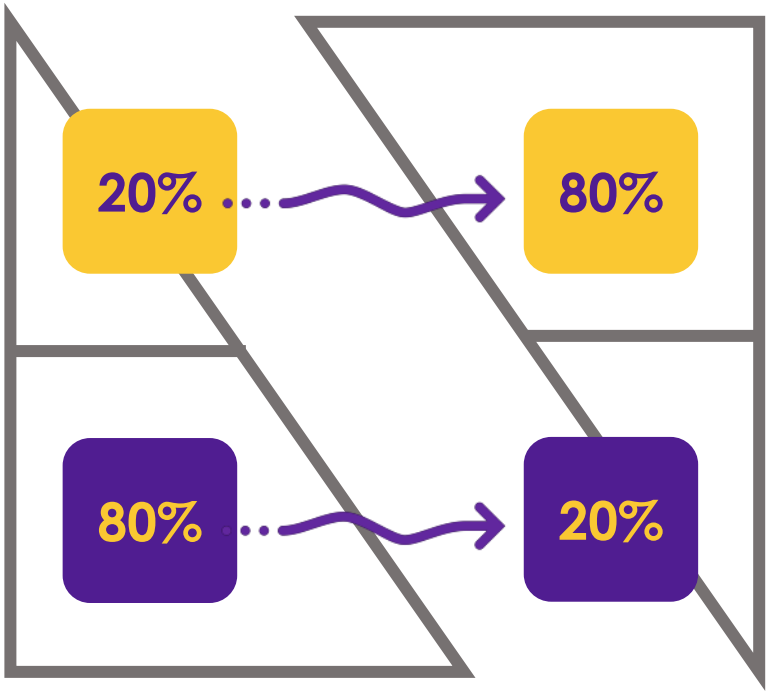
ПРИНЦИП ПАРЕТО

ЭВРИКА

Принцип Парето дает возможность рационального распределения сил при решении задачи любой сложности

Правило Парето

20% усилий дают 80% результата



20 % преступников совершают **80 %** преступлений

20 % растений дают **80 %** урожая

20 % населения владеют **80 %** богатств

SMART – ПОСТАНОВКА ЦЕЛЕЙ И ЗАДАЧ

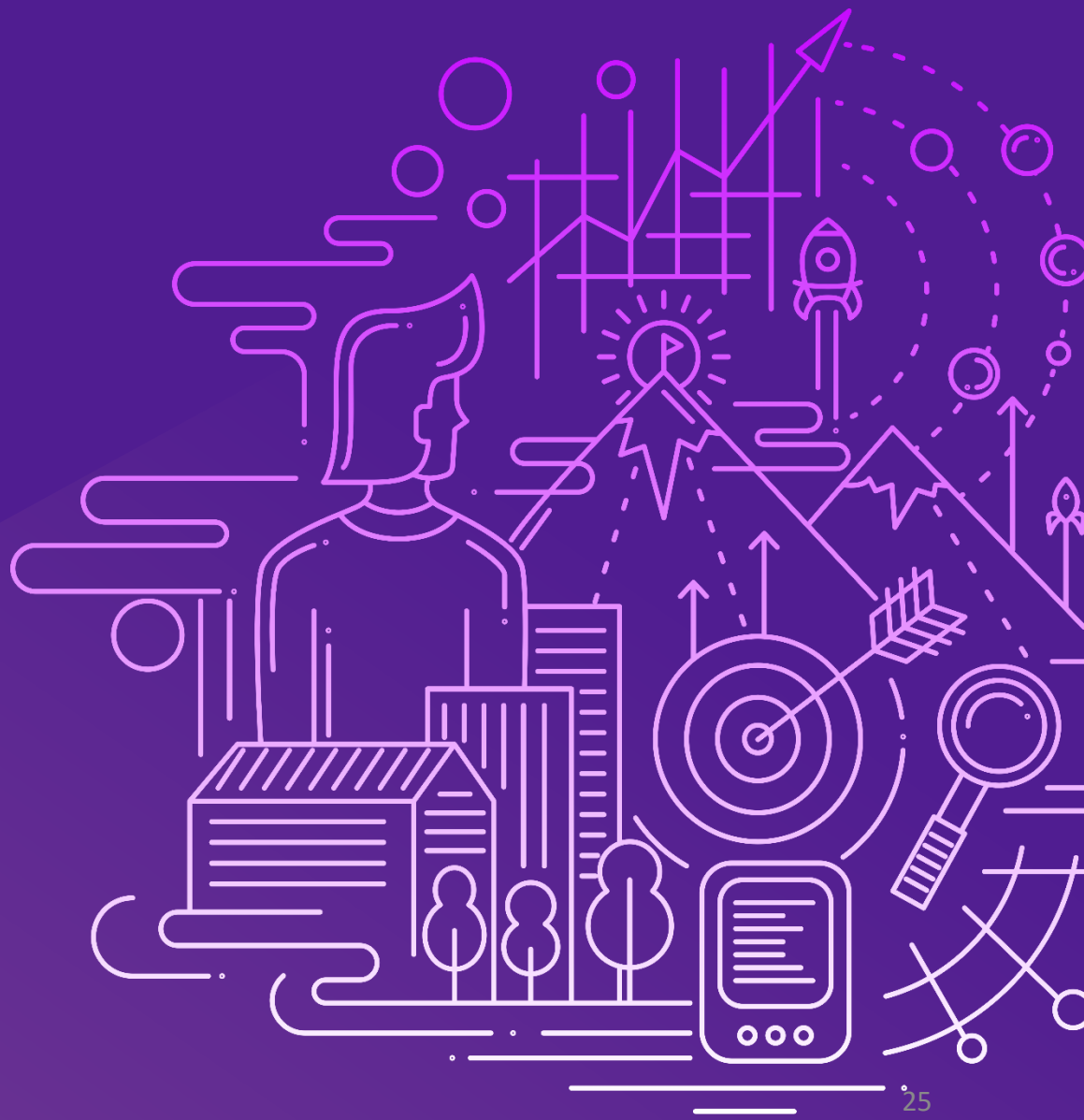
ЭВРИКА

Данный фреймворк служит для оценки рентабельности, адекватности и выполнимости мероприятий для решения кейса. Он дает более развернутое и исчерпывающее понимание того, что нужно делать для решения какой-либо проблемы

S	M	A	R	T
Specific	Measurable	Achievable	Relevant	Time-bound
Конкретные	**Измеримые**	**Обоснованные**	**Актуальные**	**Определенные**
Направлены на конкретные риск-факторы и последствия рисков	Имеют четко описанный результат реализации	Положительный эффект превышает затраты	Выполнимые с учетом технических и экономических возможностей	Имеют четкие временные границы

СОЗДАНИЕ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

Как сделать красивую и правильно составленную презентацию?



ЗАЧЕМ НУЖНА ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

ЭВРИКА

Презентация – это визуальное донесение информации с целью воздействовать на аудиторию и донести до нее необходимую информацию. Презентация сопровождается публичным выступлением, которое дополняет и раскрывает смысл каждого слайда

НАПОМИНАТЬ

ВПЕЧАТЛЯТЬ

ОБЪЯСНЯТЬ

УБЕЖДАТЬ

ЗАЧЕМ НУЖНА ПРЕЗЕНТАЦИЯ?

ЭВРИКА

Презентация – это визуальное донесение информации с целью воздействовать на аудиторию и донести до нее необходимую информацию. Презентация сопровождается публичным выступлением, которое дополняет и раскрывает смысл каждого слайда

ПОСЛАНИЕ	«ПРОДАЖИ В РЕГИОНЕ Z РАСТУТ»			
ФУНКЦИЯ	НАПОМИНАТЬ	ВПЕЧАТЛЯТЬ	ОБЪЯСНЯТЬ	УБЕЖДАТЬ
ИНСТРУМЕНТ	ТЕКСТ	ИЗОБРАЖЕНИЕ	ДИАГРАММА	ГРАФИК
КОНЦЕПЦИЯ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ
ЭСТЕТИКА	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ	В РЕГИОНЕ Z ПРОДАЖИ РАСТУТ

КАК СОЗДАЕТСЯ ПРЕЗЕНТАЦИЯ

ЭВРИКА

Создание презентаций очень длительный и трудоемкий процесс. И на сколько ответственно вы подойдете к данному процессу, настолько и качественно получится презентация. Прежде чем начать оформлять решение в презентацию, необходимо продумать структуру и логику слайдов

01 ОДНО ПОСЛАНИЕ – ОДИН СЛАЙД (ТОЛЬКО ТЕКСТ)

02 РЕШИТЬ, ЧТО ИМЕННО ХОЧЕСЯ ВИДЕТЬ НА КАЖДОМ СЛАЙДЕ: ТЕКСТ ИЛИ ИЗОБРАЖЕНИЕ?

03 ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ОБЩИМ СТИЛЕМ ПРЕЗЕНТАЦИИ: ЦВЕТА, ШРИФТЫ, ФОН, ТЕКСТУРА И Т.П.

04 ПРИДАТЬ СЛАЙДАМ ОКОНЧАТЕЛЬНУЮ ФОРМУ: НАЧЕРТИТЬ ДИАГРАММЫ, НАЙТИ КАРТИНКИ, РАЗМЕСТИТЬ ТЕКСТ И Т.Д.

ПОЧЕМУ ВИЗУАЛИЗАЦИЯ ВАЖНА

ЭВРИКА

Визуальное представление информации облегчает процесс восприятия. Непринужденное восприятие информации со слайда – основная задача при составлении презентации

Зрение сильнее всех других чувств

ТЕКСТ - 45%

- 85%

Понимание повышается При использовании рисунков

10%

Если вы услышали какую-то информацию, то через три дня вы будете помнить только 10%

65%

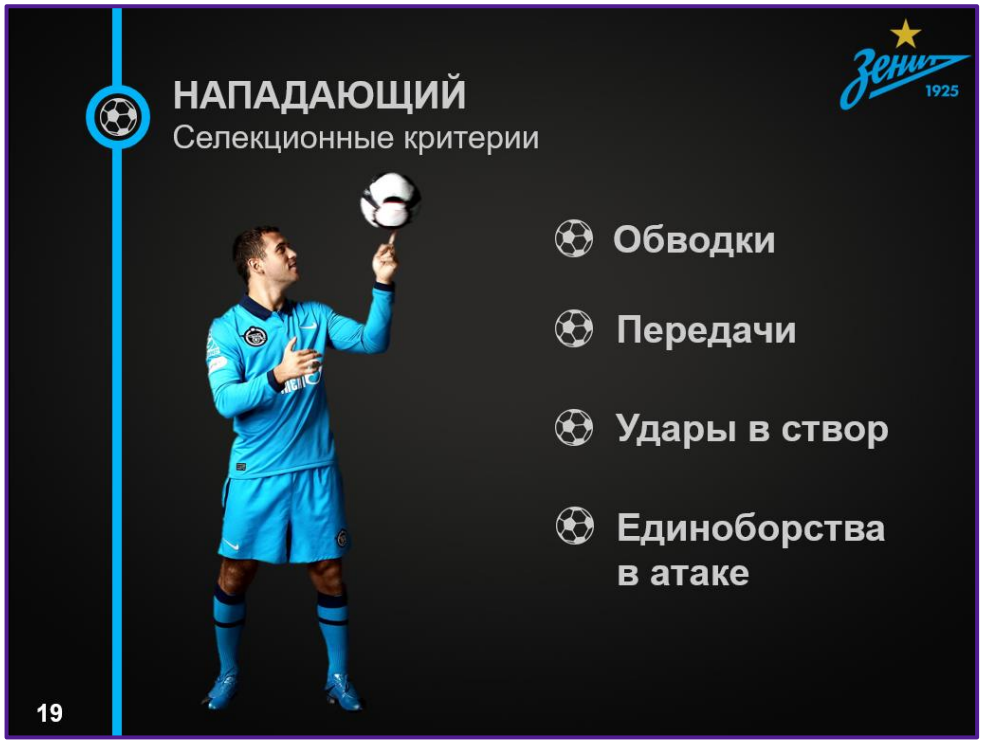
Добавьте рисунок, и вы запомните 65%

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

Данный тип презентации нужен для выступления с охватом **более 30 человек**. Людям, сидящих на последних рядах, будет **сложно рассмотреть** слайд с большим количеством текста. Также помните, что обычно для таких презентаций вам выделено **меньше времени на выступление**

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

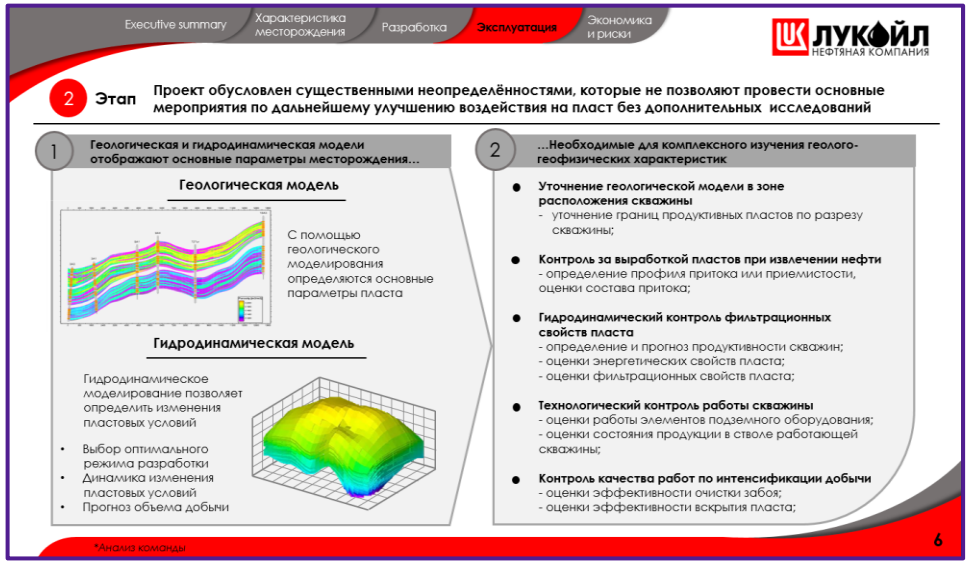
Данный тип презентации нужен для выступления с охватом **менее 20-30 человек**. Зрителям **легче разглядеть** большее количество текста и графики, тем не менее и здесь необходим выверенный баланс в соотношении этих показателей

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

Данный тип презентации нужен для проверяющих ваше решение **на заочном этапе.** Проверяющему нужна **более исчерпывающая информация** о вашем решении, но помните о структуре и логике вашей презентации, обозначенной ранее в данном материале

СОЗДАНИЕ СЛАЙДОВ

ЭВРИКА

Пользуйтесь только проверенными программными пакетами для создания презентаций и сайтами с графикой: это необходимо для того, чтобы оформленное в формате PDF или PPT решение корректно отображалось на всех компьютерах

1 **Работать только в распространенных программных продуктах**

2 **Использовать качественную графику (инфографику)**

3 **Использовать «горячие клавиши»**

PowerPoint ✓

Prezi ✗

flaticon

freepik.com

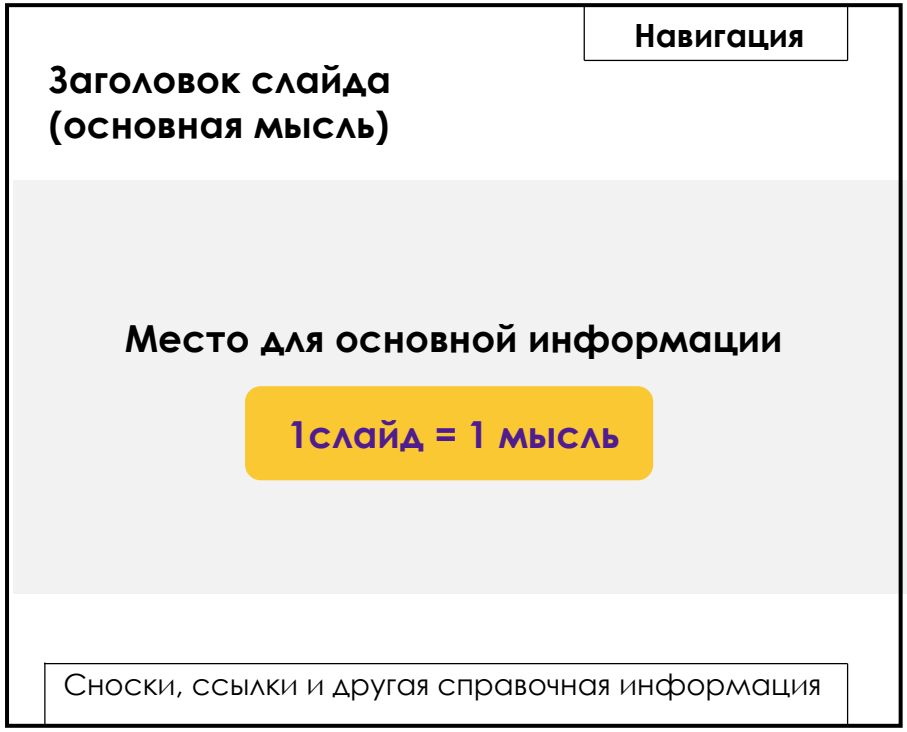
- Ctrl + C - Копировать
- Ctrl + V - Вставить
- Ctrl + X - Вырезать
- Ctrl + A – Выделить всё
- Ctrl + F – Найти
- Ctrl + Z – Вернуться на одно действие назад
- Ctrl + Y – Перейти на одно действие вперёд

СТРУКТУРА СЛАЙДА

ЭВРИКА

В классическом слайде существуют определённые правила расположения заголовков, идей и основной информации, которые следует соблюдать

Сделайте слайды удобными для чтения



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

Информация в **основной части** слайда должна быть максимально структурирована и логична

Необходимо соблюдать:

1. Логическую последовательность расположения слайдов

2. Единый стиль всей презентации и гармоничную цветовую схему

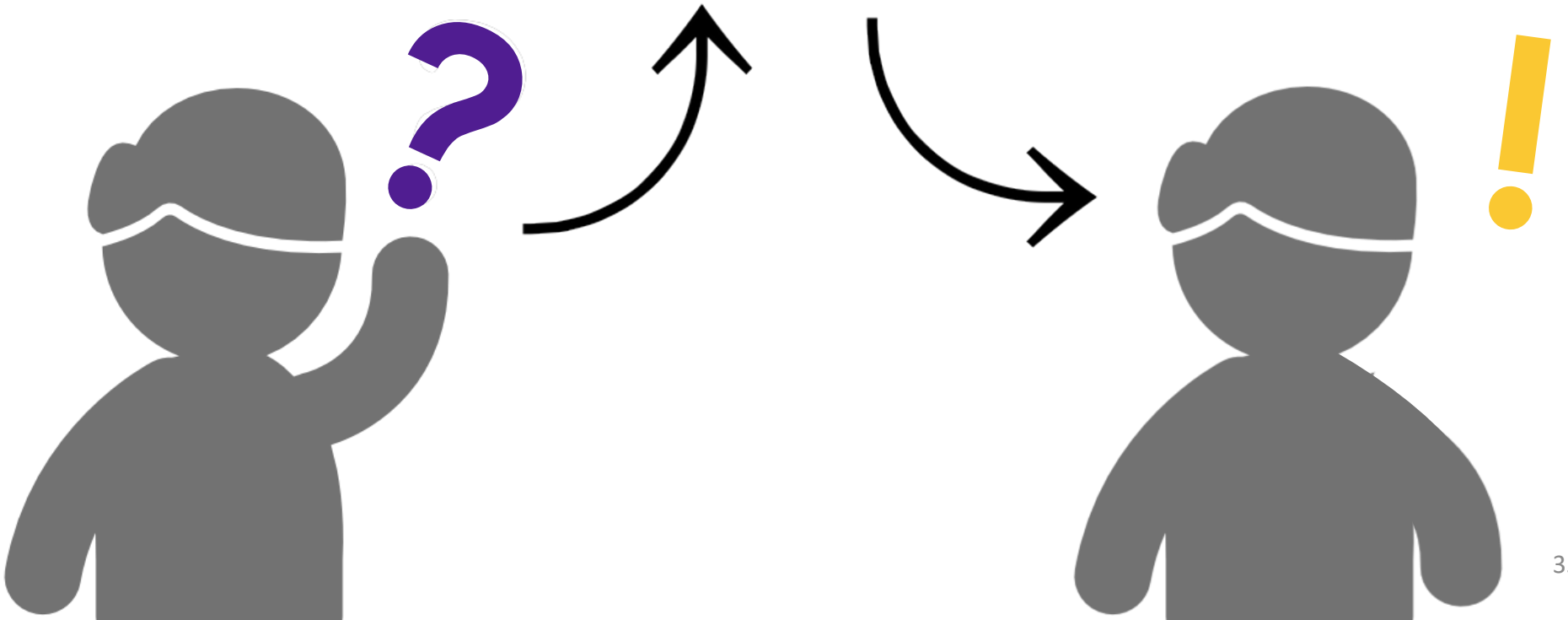
3. Единый шрифт, который легко читается

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



ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

01 СЛИШКОМ МАЛЕНЬКОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ

УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ В ЯПОНИИ

1.39

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

02 ИЗОБРАЖЕНИЯ РАПОЛОЖЕНЫ СЛУЧАЙНЫМ ОБРАЗОМ

УРОВЕНЬ РОЖДАЕМОСТИ В ЯПОНИИ

1.39

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

03 ИЗОБРАЖЕНИЕ ЗАНИМАЕТ ПОЧТИ ВЕСЬ ЭКРАН

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

СООТНОШЕНИЕ СТОРОН 4:3:
800×600 ИЛИ 1024×768

СООТНОШЕНИЕ СТОРОН 16:9:
НЕ МЕНЕЕ 1280×720

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

04 НИЗКОЕ РАЗРЕШЕНИЕ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

05 НЕСКОЛЬКО ИЗОБРАЖЕНИЙ НА ОДНОМ СЛАЙДЕ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

06 ПЛОХОЕ КАЧЕСТВО И НА НЕМ ПРОЯВЛЯЕТСЯ ВОДЯНОЙ ЗНАК

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

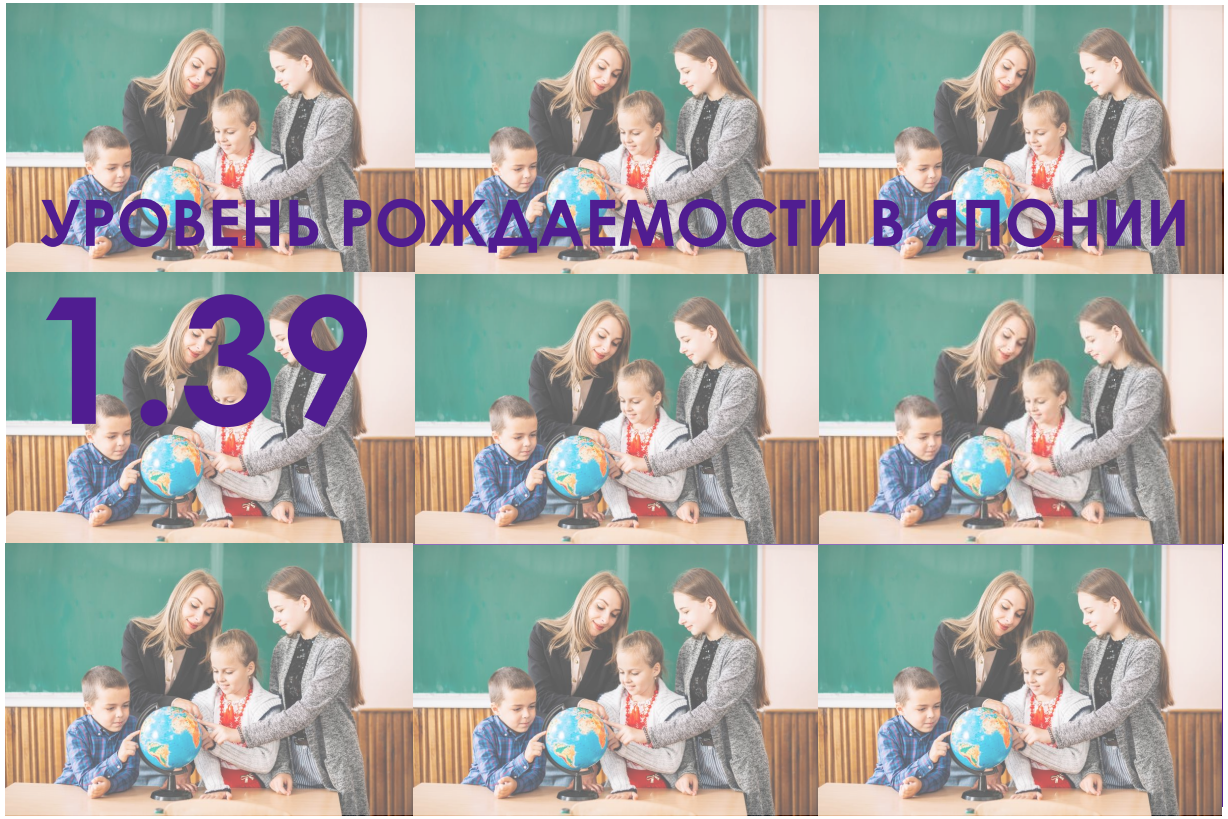
ЭВРИКА

07 ИЗОБРАЖЕНИЕ ИСКАЖАЕТСЯ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

08 ЗАГОЛОВКИ



ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

09 КЛИПАРТ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

09 КЛИПАРТ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

10 КЛИШЕ

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

ТОП-11 ТИПИЧНЫХ ОШИБОК

ЭВРИКА

11 ФОНОВОЕ ИЗОБРАЖЕНИЕ СЛИШКОМ НАСЫЩЕНО ЭЛЕМЕНТАМИ, ПОЭТОМУ ТЕКСТ ПЛОХО ЧИТАЕТСЯ

РЕЗЮМЕ

ЭВРИКА

Создание презентаций очень длительный и трудоемкий процесс. И на сколько ответственно вы подойдете к данному процессу, настолько и качественно получится презентация. Прежде чем начать оформлять решение в презентацию, необходимо продумать структуру и логику слайдов

01 ИЗБЕГАЙТЕИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИЗОБРАЖЕНИЙ В КАЧЕСТВЕ БЕССМЫСЛЕННЫХ УКРАШЕНИЙ

02 ДОБАВЛЯЙТЕ ПОЛНОЭКРАННЫЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ ДЛЯ ОКАЗАНИЯ БОЛЬШЕГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЗРИТЕЛЯ

03 НЕ БОЙТЕСЬ ДЕЛАТЬ СОБСТВЕННЫЕ ФОТОГРАФИИ И ПОКАЗЫВАТЬ ИХ В ПРЕЗЕНТАЦИЯХ

04 ЕСЛИ СЛАЙД ОКАЗЫВАЕТСЯ СЛИШКОМ ПЕРЕГРУЖЕН ИНФОРМАЦИЕЙ И ИЗОБРАЖЕНИЯМИ, РАЗБЕЙТЕ ЕГО НА НЕСКОЛЬКО ОТДЕЛЬНЫХ, СОЧЕТАЮЩИХСЯ С ХОДОМ ВАШЕГО РАССКАЗА

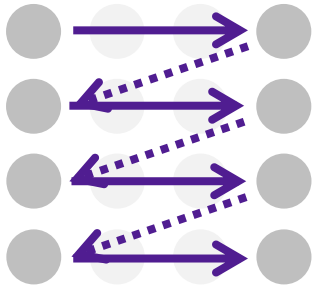
ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

ЭВРИКА

Правильная компоновка элементов презентации – составная часть структуры и логики ее решения, это также один из критериев оценивания решения

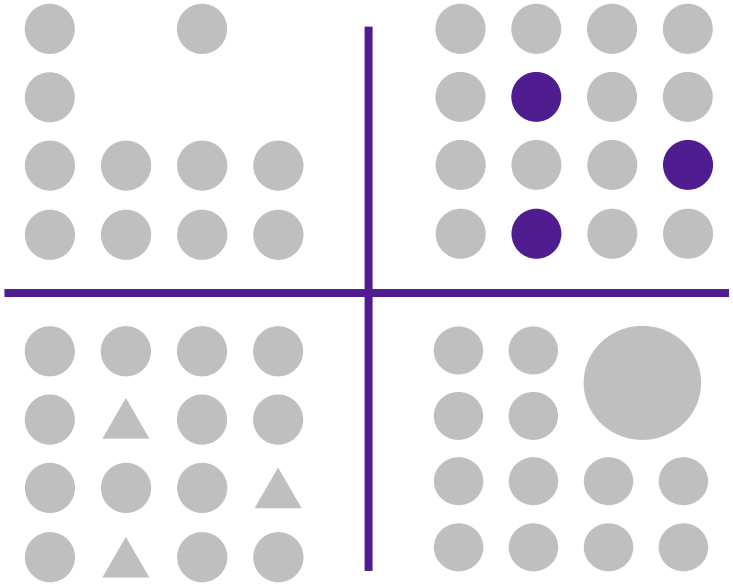
ВАЖНО ПРАВИЛЬНО СКОМПОНОВАТЬ ЭЛЕМЕНТЫ И РАССТАВИТЬ АКЦЕНТЫ

ОБЫЧНО ЗРИТЕЛЬ ЧИТАЕТ СЛЕВА НАПРАВО, СВЕРХУ ВНИЗ



МОЖНО АКЦЕНТИРОВАТЬ ВНИМАНИЕ С ПОМОЩЬЮ:

- **ПРОСТРАНСТВА**
- **ЦВЕТА**
- **ФОРМЫ**
- **РАЗМЕРА**



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

ПРАВИЛЬНО

Times New Roman - скучный

Comic Sans MS - несерьезный

Monotype Corsiva - *сложный*

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

Этот текст виден плохо

ПРАВИЛЬНО

А этот текст виден хорошо

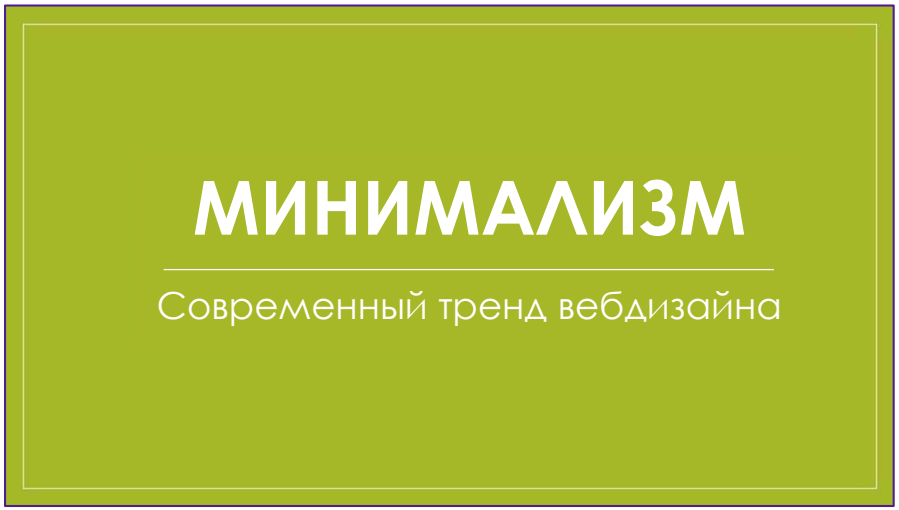
ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

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



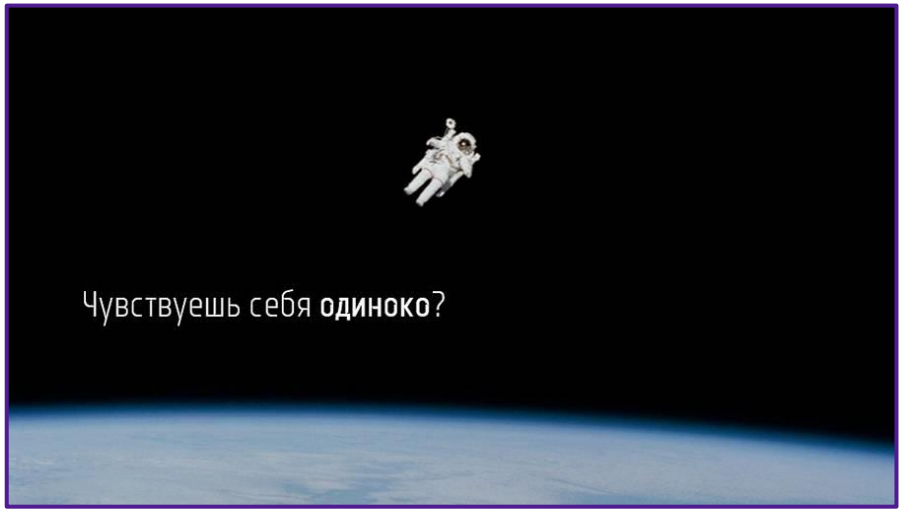
ВОСПРИЯТИЕ КОНТЕНТА

ЭВРИКА

Каждый слайд должен привлекать внимание. Для того чтобы ваша презентация вызывала у аудитории эмоциональный отклик, используйте релевантные изображения и короткие хлесткие фразы

НЕПРАВИЛЬНО

ПРАВИЛЬНО



ПРИМЕР ПЛОХИХ ПРЕЗЕНТАЦИЙ

ЭВРИКА

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

Самые популярные варианты конца света

1. **Плохая экология**, таяние льдов полюсов холода, вследствие всего этого – **глобальное потепление**. **Парниковый эффект** это не миф, а суровая реальность, если так пойдет и дальше, то очень скоро, быстрее, чем многие считают, нас ждет всемирный потоп.
2. Еще в школе мы все проходили на уроках географии, что **озоновый слой**, который спасает нас от радиации, поступающей из космоса, ничтожно мал, но, не смотря на это, человечество упорно использует все то, что разрушает его.
3. **Падение на Землю космического тела (астероида)**.
4. **Конец света** – в прямом смысле этого слова, просто **Солнце погаснет**.
5. **Нападение инопланетян**.
6. **Человек сам себя уничтожит**, а заодно и планету. Если начнется **ядерная война**, то наш мир превратится в один сплошной Чернобыль.
7. **Апокалипсис** принесет с собой на Землю, утонувшую в грехе, ни кто иной, как **Темный князь**.
8. **Инверсия магнитных полюсов Земли** приведет к смене направления вращения нашей планеты и к исчезновению магнитосферы Земли. И многие другие варианты исчезновения Вселенной.

MyShared

Основные причины травматизма на уроках трудового обучения:

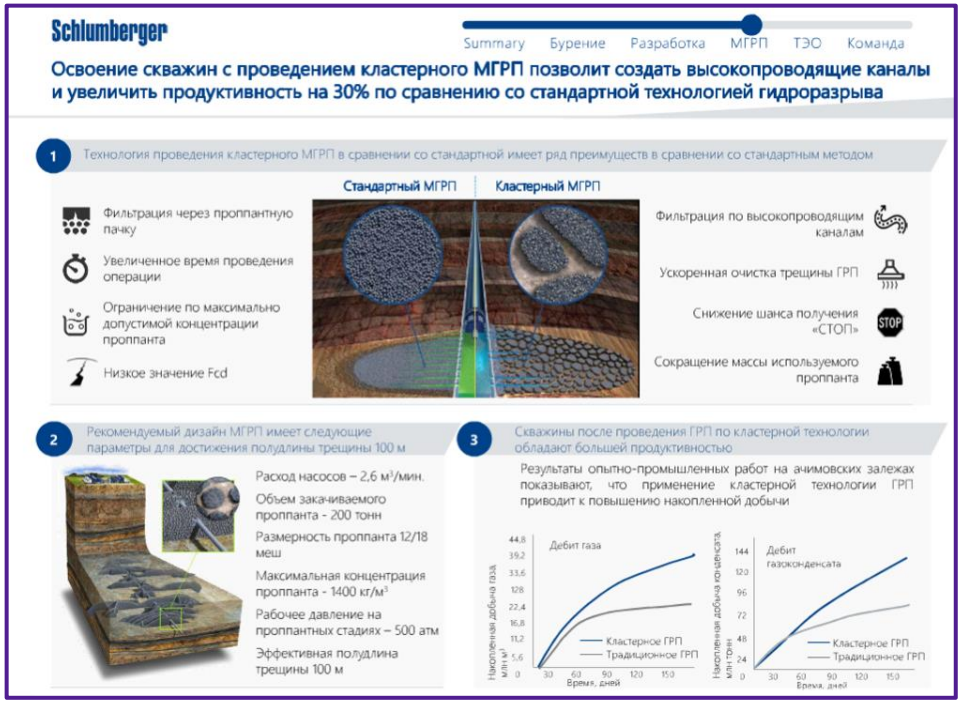
- плохая организация урока, недостаточный контроль со стороны преподавателя;
- несоблюдение правил техники безопасности и нарушение трудовой дисциплины;
- недостаточный уровень теоретической и практической подготовки учащихся;
- несоответствие технологического процесса нормам по охране труда: заранее непригодные заготовки, отсутствие приспособлений безопасности, опасные технологии;
- отсутствие, неисправность, несоответствие условиям работы или неиспользование спецодежды и средств индивидуальной защиты;
- недостаточная требовательность преподавателя в вопросах соблюдения инструкций и требований техники безопасности;
- ошибки в организации рабочего места: нарушение норм проходов, рабочих зон, несоответствие высоты основного оборудования росту учащихся, недостаточная освещенность;
- отсутствие на станках и машинах ограждений, защитных приспособлений;
- необеспеченность мастерских защитными устройствами от поражения учащихся электрическим током.

MyShared

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



ВЫ - ГВОЗДЬ ПРОГРАММЫ

ЭВРИКА

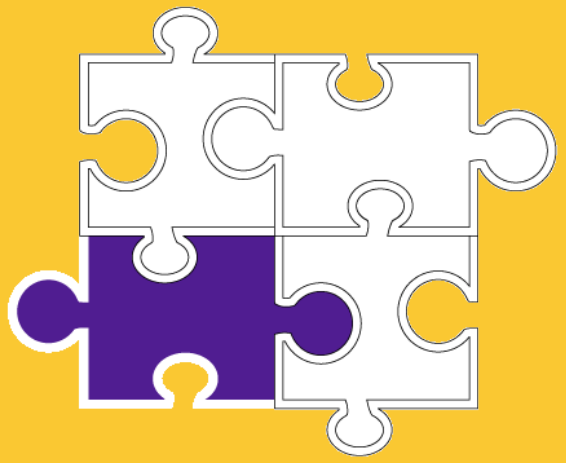
ДО

Приобретение Trax, Inc.
Trompson group

Коротко о TRAX:

- Годовой доход в размере $2,3 млн.
- Операции в трех странах
- 40 безызбыточных клиентов
- Зрелая корпоративная структура

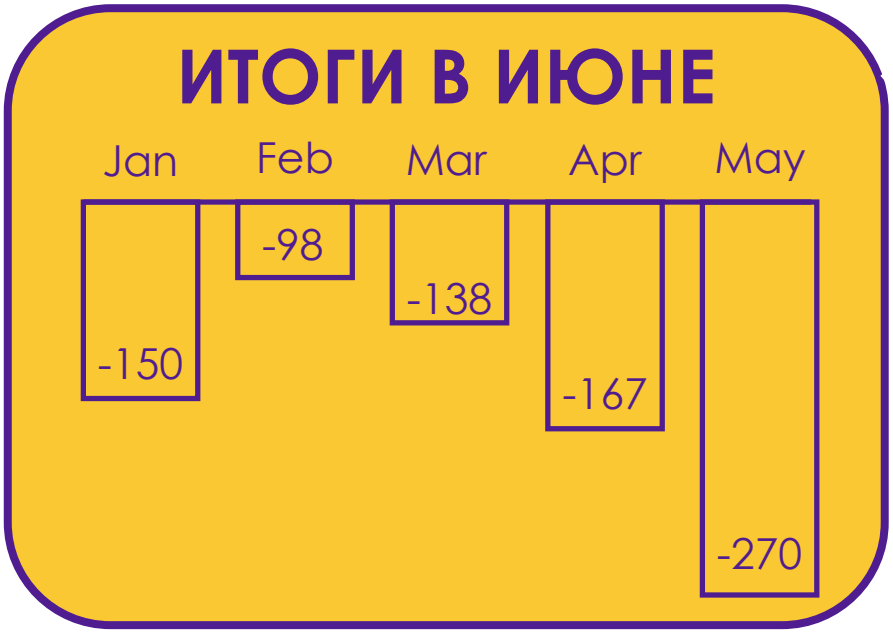
ПОСЛЕ



Мы приобрели Trax в 2010 году

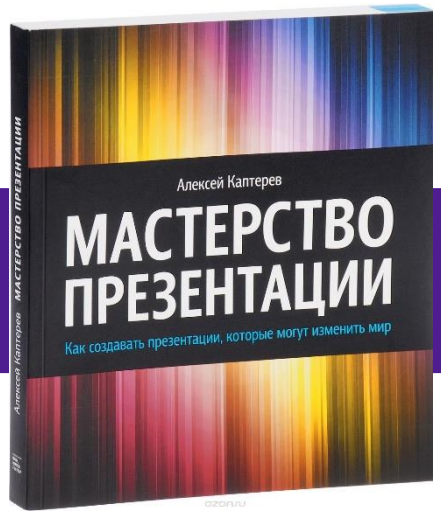
ВЫ - ГВОЗДЬ ПРОГРАММЫ

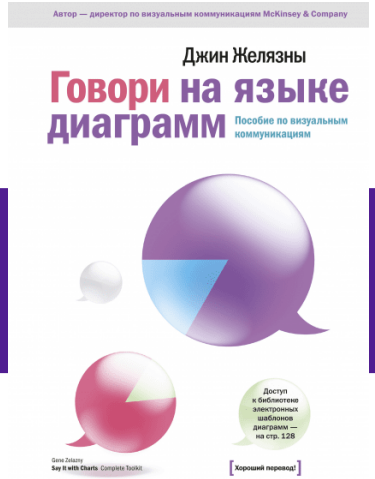
ЭВРИКА



ЛИТЕРАТУРА

ЭВРИКА





«Мастерство презентаций»

Алексей Каптерев

«Презентация в стиле дзен. Основы дизайна для тех, кто хочет выступать лучше»

Гарри Рейнольдс

«Говори на языке диаграмм»

Джин Желязны

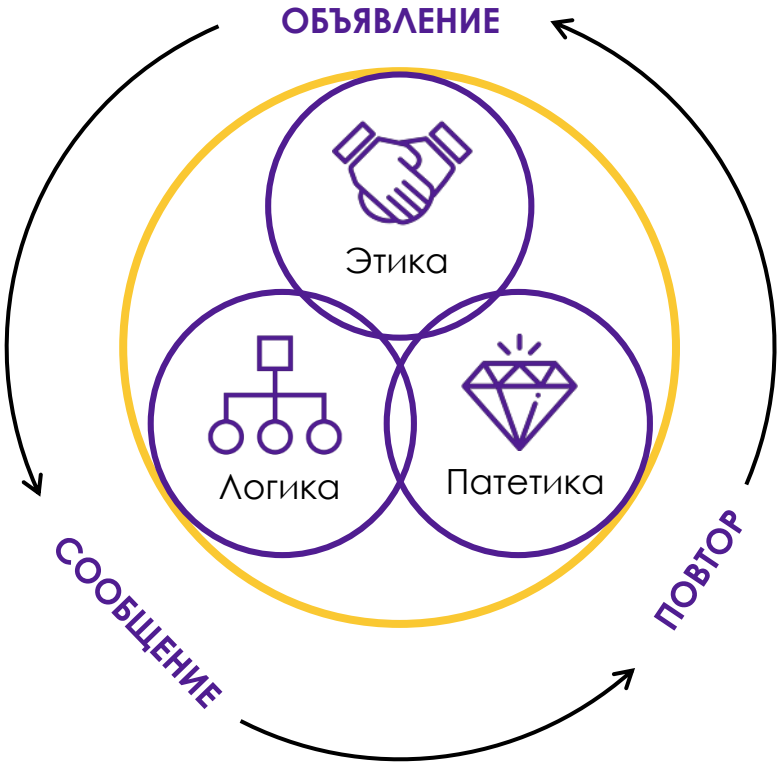
ПУБЛИЧНОЕ ВЫСТУПЛЕНИЕ

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



СЕКРЕТ ВЫСТУПЛЕНИЙ

ЭВРИКА

Публика реагирует на оратора, повинуясь не голосу разума, а воплю инстинктов. Специалисты подтверждают: наш успех у сидящих в зале на 60% зависит от того, как мы смотримся, 30% - от того, как мы говорим, и лишь на 10% - от того, что мы говорим

60%

КАК МЫ СМОТРИМСЯ

30%

КАК МЫ ГОВОРИМ

10%

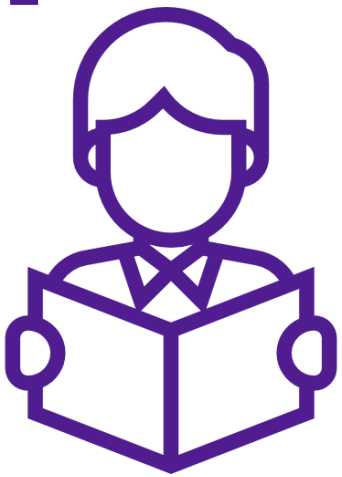
ТО, ЧТО МЫ ГОВОРИМ

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

а ЗНАЕТЕ ли вы ЧТО?



1. ИНТЕРЕСНЫЙ ФАКТ

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

100
1010
01

2. ВПЕЧАТЛЯЮЩЕЕ ЧИСЛО

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

3. ВОПРОС ИЛИ ЦЕПОЧКА ВОПРОСОВ

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

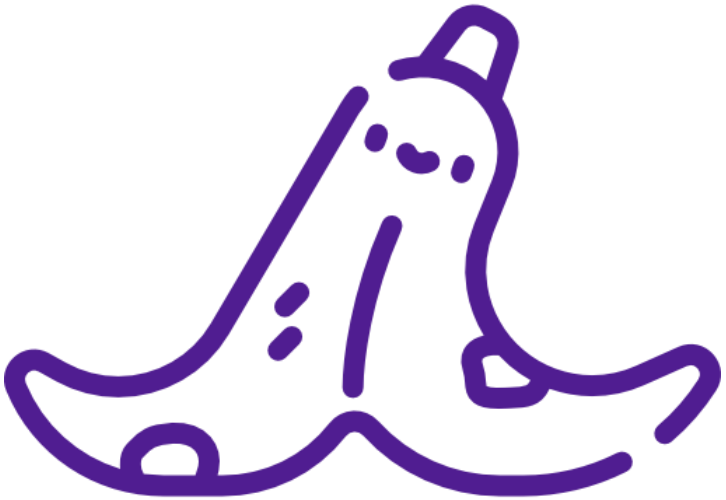
Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

4. «КОГДА Я ЕХАЛ К ВАМ СЮДА»

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации



5. ШУТКА, АНЕКДОТ

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

6. ОТКРЫТЬ СВОИ ЧУВСТВА

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

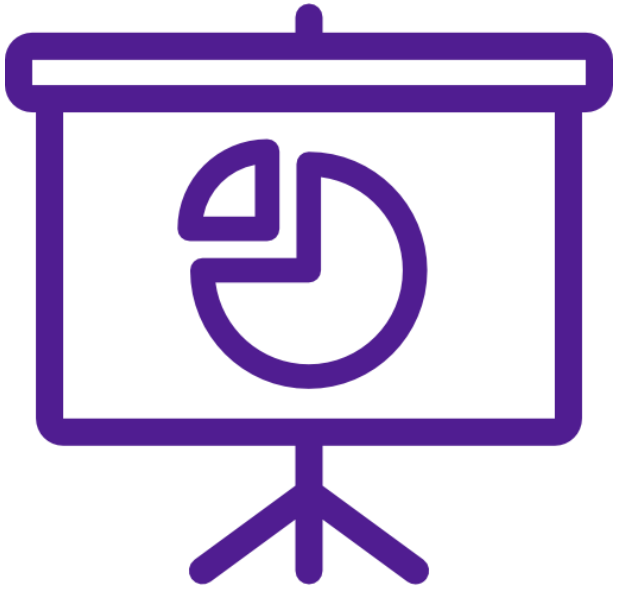
Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

7. САМОПРЕЗЕНТАЦИЯ

ВАРИАНТЫ ВСТУПЛЕНИЯ

ЭВРИКА

Вступление играет важную роль при создании первого впечатления о выступающем, спикере или ораторе. Существует множество вариантов вступления, но какой вариант выбрать, зависит от предпочтений выступающего или создавшейся ситуации

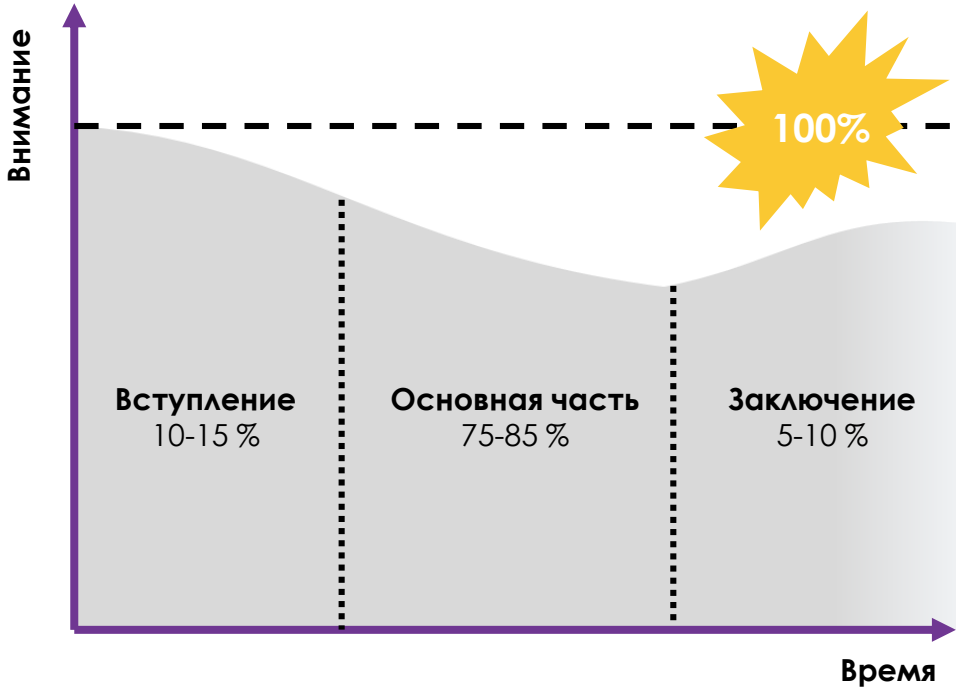


8. ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРЕЗЕНТАЦИИ

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	ПРАВИЛЬНО
Длинные предложения	Лаконичные предложения
Модные слова	Слова деловой речи
Сослагательные наклонения	Изъявительное наклонение
Речевые паразиты	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

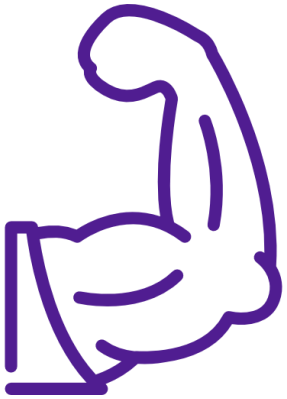
КУЛЬМИНАЦИЯ

ЭВРИКА

Кульминация – это предложение, с которым вы пришли к аудитории. В публичном выступлении суть вашего предложения должна быть сформулирована четко и однозначно

ПОДГОТОВЬТЕ ПУБЛИКУ

ГОВОРИТЕ О ПРОБЛЕМАХ



ПРИЗЫВАЙТЕ К ДЕЙСТВИЮ

ВОВЛЕЧЕНИЕ АУДИТОРИИ

ЭВРИКА

ЧЕЛОВЕК ЗАПОМИНАЕТ:

Что слышит	Что видит	Что делает
10%	40%	90%

ПОДАЧА МАТЕРИАЛА

ЭВРИКА

ГОВОРИТЕ ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ

ВРЕМЯ – НЕ ГЛАВНОЕ,
ГЛАВНОЕ – КАЧЕСТВО

ВОВЛЕКАЙТЕ АУДИТОРИЮ

ЮМОР – ОПАСНАЯ ВЕЩЬ

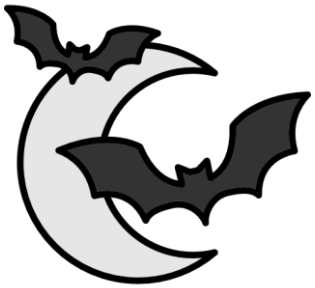
КАК ПОБОРОТЬ СТРАХИ

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

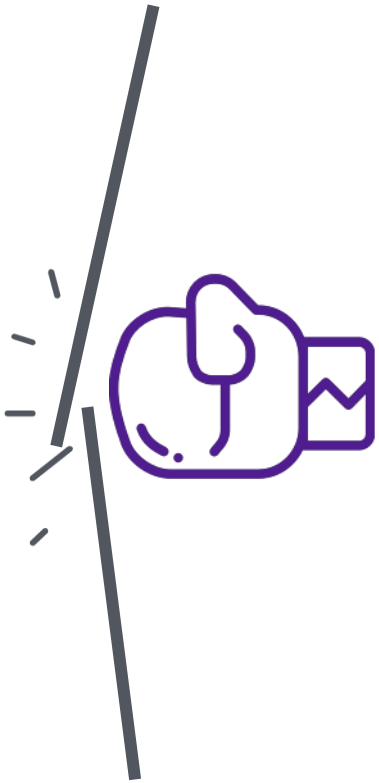
Субъективные страхи

- 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

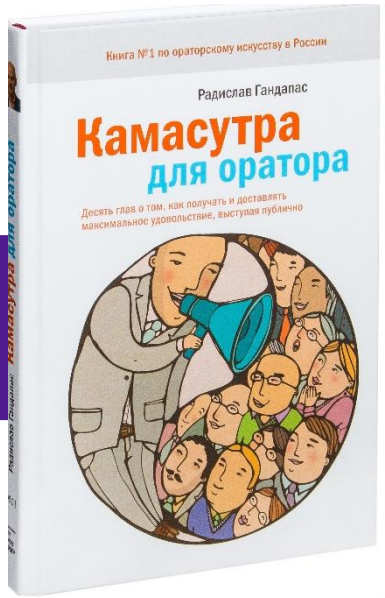
ЭВРИКА

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**

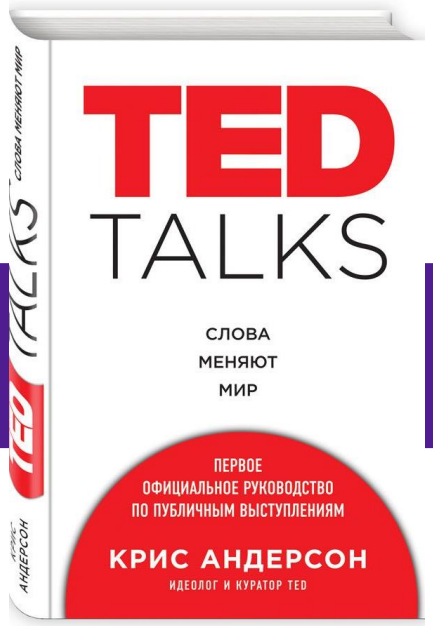
ЛИТЕРАТУРА

ЭВРИКА

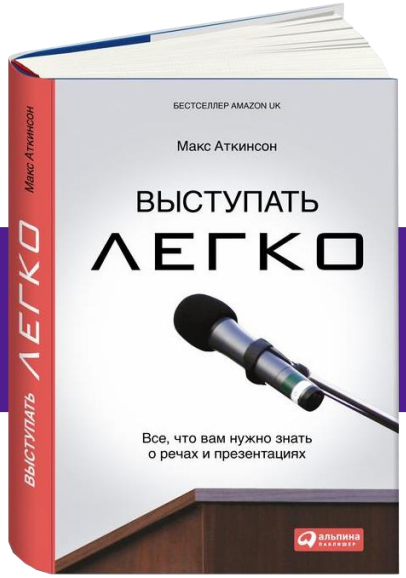


«Камасутра для оратора»

Радислав Гандапас



«TED Talks. Слова меняют мир. Первое официальное руководство по публичным выступлениям»



«Выступать легко»

Макс Аткинсон

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ

Как правильно и эффективно решать кейсы? (продвинутый уровень)

АНАЛИЗ 5С

ЭВРИКА

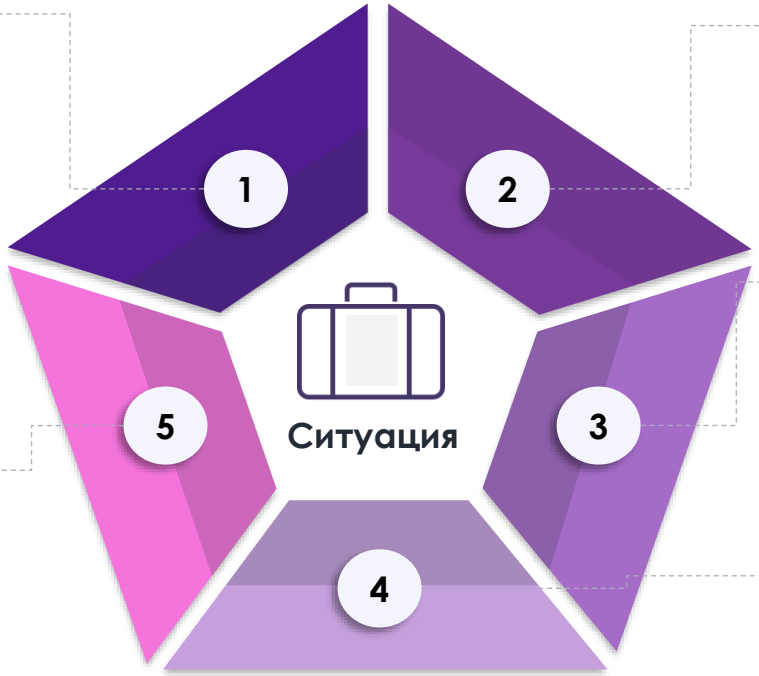
Если вы решаете проблему какой-то компании, то ситуационный анализ 5С – главный инструмент выявления факторов воздействия на нее

COMPANY

Компания
Анализ своих целей, культуры, сильных и слабых сторон, уникальных предложений

COLLABORATORS

Компаньоны
Анализ поставщиков, союзов, дистрибьюторов



CUSTOMERS

Покупатели
Анализ закупочных групп, размера рынка, темпов роста, сегментов

CONTEXT

Контекст
Анализ политической, экономической, социальной, технологической составляющих

COMPETITORS

Конкуренты
Анализ прямых и косвенных конкурентов, субститутов, рыночных долей

АНАЛИЗ 5С

ЭВРИКА

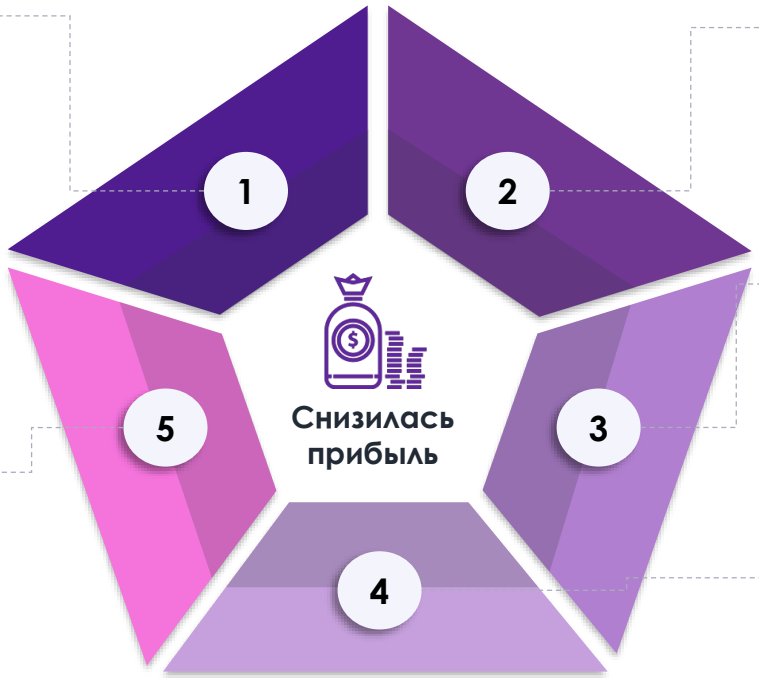
Перед компанией стоит проблема: у нее снизилась прибыль. В чем возможные причины снижения прибыли? Подумайте, как можно решить эту проблему компании, используя анализ 5С?

COMPANY

Компания
Компания может нерационально использовать свои внутренние ресурсы

COLLABORATORS

Компаньоны
Поставщики могут завышать цену на сырье, а продавцы плохо продавать



CUSTOMERS

Покупатели
Покупатели меньше берут товара, а рынок уменьшился из-за кризиса

CONTEXT

Контекст
Экономическая и политическая ситуация не позволяет сотрудничать с зарубежными фирмами-поставщиками

COMPETITORS

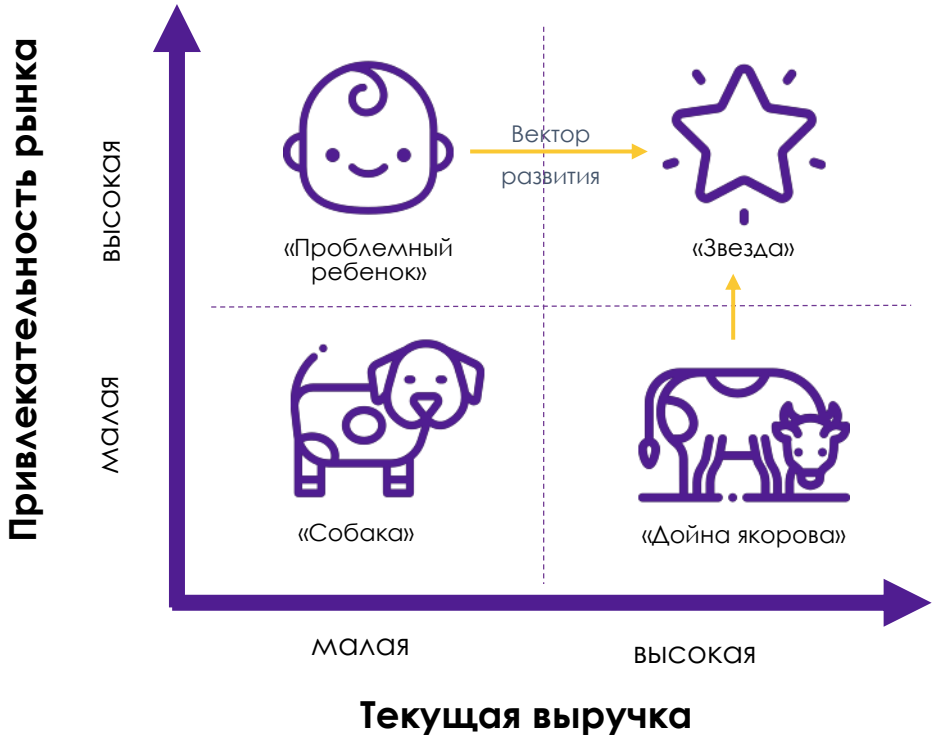
Конкуренты
Конкуренты выпустили новый продукт, который дешевле и лучше вашего

МАТРИЦА BCG

ЭВРИКА

Благодаря матрице BCG можно оценить перспективность продукта/услуги компании посредством позиционирования через темпы роста и количество выручки

Схема соотношения товаров/услуг компании в зависимости от выручки и привлекательности



ХАРАКТЕРИСТИКА ТОВАРОВ/УСЛУГ

«Звезды»
Стратегия сохранения лидерства на рынке

«Дойные коровы»
Стратегия максимального использования ресурсов для развития других направлений

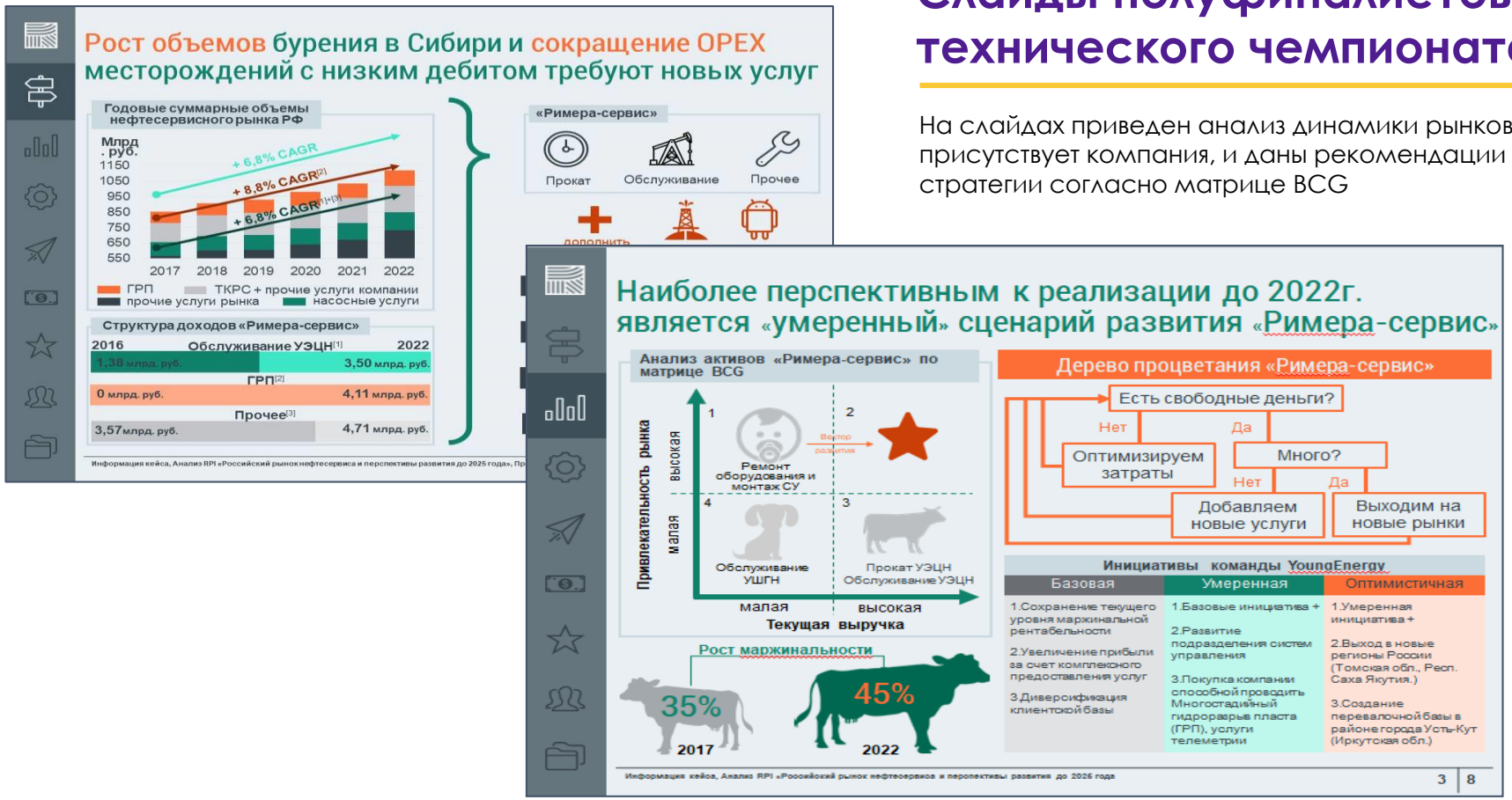
«Проблемный ребенок»
Стратегия инвестирования или селективного развития

«Собаки»
Стратегия ухода с рынка или снижения активности

ПРИМЕР РАБОТЫ С МАТРИЦЕЙ BCG

ЭВРИКА

Подумайте, как и с какими другими координатными осями можно использовать матрицу BCG? Применима ли она в жизни для решения бытовых проблем?



Слайды полуфиналистов технического чемпионата

На слайдах приведен анализ динамики рынков, на которых присутствует компания, и даны рекомендации по стратегии согласно матрице BCG

PESTEL-АНАЛИЗ – ОЦЕНКА РИСКОВ

ЭВРИКА

PESTEL-анализ – самый удобный инструмент для анализа макросреды компании на изменяющемся рынке и выявления риск-факторов, воздействующих на нее

Политические (Political)

Факторы политико-правового окружения компании

Правовые факторы (Legal)

Учитывают изменения в законодательстве и в политике в целом

Природные (Ecological)

Факторы окружающей среды

Экономические (Economical)

Факторы экономического состояния рынка.

Социальные (Social)

Факторы социального и культурного состояния рынка

Технологические (Technological)

Факторы, характеризующие технологический прогресс

РИСКИ В КЕЙСЕ

ПРИМЕР PESTEL-АНАЛИЗА

ЭВРИКА

У вас есть проблема и ее решение. Подумайте, как можно использовать PESTEL-анализ для анализа возможных рисков вашего решения?

Слайды полуфиналистов и победителей чемпионатов

Проводя PEST (PESTEL) анализ, выберите несколько самых важных критериев и стремитесь описывать не просто текущее состояние каждого фактора, а прогнозировать его изменение на ближайшее 3-5 лет и давать рекомендации по минимизации этих рисков

SWOT-АНАЛИЗ

ЭВРИКА

SWOT-анализ дает комплексную оценку внутренних и внешних факторов, которые привели к какой-либо проблемной ситуации. Структурирование их по блокам и является основой данного типа анализа

Сильные стороны

Эти характеристики обеспечивают конкурентное преимущество

Слабые стороны

Такие характеристики затрудняют развитие объекта исследования

Возможности

Благоприятные факторы внешней среды, которые повышают конкурентоспособность

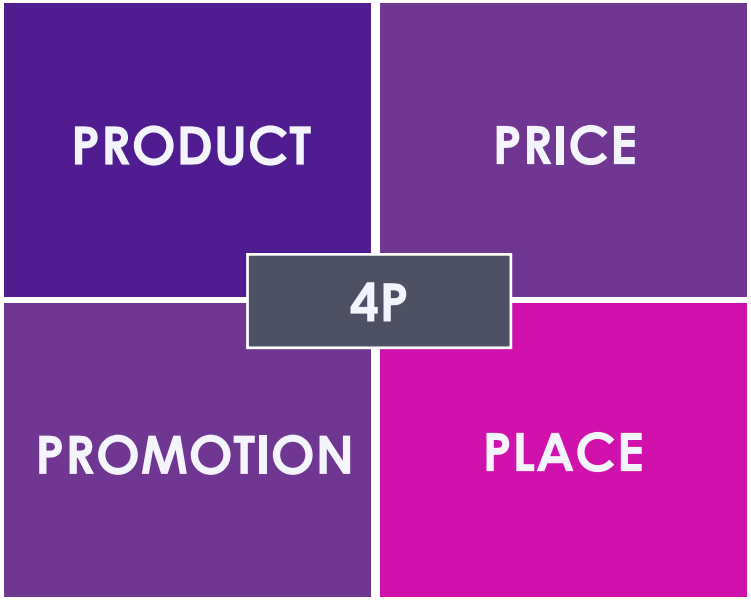
Угрозы

Негативные внешние факторы, которые снижают конкурентоспособность субъекта

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

ЭВРИКА

Одной из самых известных и популярных концепций маркетинга является 4P (Пи) или концепция маркетинг-микса. В базовую модель входят: стоимость, продукт, место продажи и продвижение.



Product - Продукт

Продукт – это товар или услуга, которые компания предлагает своим клиентам

Price - Цена

Цена влияет на прибыль, которую получит компания, а также на восприятие товара

Place - Место

Продукт должен быть не только в нужном месте, но и в нужное время

Promotion - Продвижение

В этот раздел входят всевозможные маркетинговые коммуникации

ЭВРИКА

ОБРАЗОВАНИЕ БУДУЩЕГО

Федеральный образовательный проект **«Эврика. Образование будущего»** ограничивает любую неправомерную форму воспроизведения, хранения или передачи опубликованных образовательных материалов без письменного разрешения. Для того чтобы заказать копию или получить разрешение на распространение, свяжитесь с нами по электронной почте: **info@eurikacase.ru**

© **ЭВРИКА.** Образование Будущего, **2018**