**МЕРОПРИЯТИЯ МЕТОДИЧЕСКОГО УРОВНЯ**

**ОО (регион, город, поселок и др.):** Орловская область, город Орел

**Наименование ОО:** Муниципальное бюджетное дошкольное образовательное учреждение «Центр развития ребёнка детский сад №24 города Орла

**Ф.И.О. руководителя ДОО:** Кузнецова Надежда Валерьевна, заведующая

**Ф.И.О. ответственного за инновационную деятельность в ОО:** ИльинаСветлана Викторовна, социальный педагог

**Ф.И.О. педагога:** Ланская Татьяна Владимировна, старший воспитатель

([miss-lanskaya.tatiana@yandex.ru](mailto:miss-lanskaya.tatiana@yandex.ru))

**Номинация:** «Сценарий мероприятия методического уровня по трансляции идей системно-деятельностного подхода Л.Г. Петерсон».

**Тема**: «Роль методической службы в определении вектора профессионального развития педагога»

**Основные цели:** повышение компетентности руководителей ДОУ в вопросах создания и продвижения положительного имиджа педагога ДОУ и повышения его конкурентоспособности»

**Участники:** методисты, старшие воспитатели ДОУ

**Форма проведения:** педагогическая мастерская

**Краткая аннотация к работе:** данное мероприятие методического уровня будет

интересно заместителям заведующих по ВМР, методистам, старшим воспитателям, являющимся соисполнителями ФИП «Механизмы внедрения системно-деятельностного подхода с позиций непрерывного образования (ДО-ООО-НОО).

**Оборудование:** 3 стола, ноутбук, экран, мольберт, раздаточный материал (цели, задачи формы, методы, приемы методической работы с педагогами разного уровня образования, стажа, квалификации) для составления профиля персонального маркетинга педагога, яблоня, яблоки (для рефлексии).

**Ход мероприятия:**

**Часть 1. Теоретическая составляющая.**

*-* Добрый день, уважаемые коллеги! Мне очень приятно видеть вас в нашем детском саду. Работа наша сегодня будет построена как совместно, так и в группах. Я надеюсь на ваше сотрудничество и активную деятельность. И начать нашу встречу мне хотелось бы с притчи:

Жил-был один монах. И в течение большей части своей жизни он пытался выяснить, чем отличается Ад от Рая. На эту тему он размышлял днями и ночами. И в одну ночь, когда он заснул во время своих мучительных раздумий, ему приснилось, что он попал в Ад.

Осмотрелся он кругом и видит: сидят люди перед котлом с едой. Но какие-то изможденные и голодные. Присмотрелся он получше - у каждого в руках ложка с длинню-ю-ю-ю-щей ручкой. Зачерпнуть из котла они могут, а в рот никак не попадут. Вдруг подбегает к монаху местный служащий и кричит:

- Быстрее, а то опоздаешь на поезд, идущий в Рай.

Приехал человек в Рай. И что же он видит?! Та же картина, что и в Аду. Котлы с едой, люди с ложками с длинню-ю-ю-ю-ющими ручками. Но все веселые и сытые. Присмотрелся человек – а здесь люди этими же ложками кормят друг друга.

Поэтому, чтобы у нас с вами не получилось как в старой притче, я предлагаю принять определенные правила сотрудничества:

1. Обязательное участие каждого в работе группы на протяжении всей игры.

2. Ответственность и доброжелательность в общении.

3. «Работаем без погон», т.е. все равны в общении без учета былых заслуг, званий и педагогического стажа.

4. «Сделаем себя понятным себе и другим», т.е. не «меня не поняли», а «я неясно выразил свою мысль».

5. Каждый участник ответственен за результат работы группы, группа – за каждого.

Итак, приступаем. Условия развития современной образовательной организации таковы, что основным конкурентным преимуществом и главным стратегическим ресурсом образовательного учреждения являются люди. Именно развитию человеческого потенциала уделялось внимание при разработке Федерального Государственного Образовательного Стандарта Дошкольного Образования.

Современным обществом востребован педагог, обладающий профессиональными и личностными качествами, теоретическими знаниями, профессиональными умениями и навыками, компетенциями.

В настоящее время возникает противоречие между образовательными ожиданиями общества, перспективой развития образовательной системы и реальным воплощением этих ожиданий в педагогической среде. Разрешению данного противоречия способствует методическая работа.

Методическая работа представляет собой целостную систему деятельности учреждения, основанную на достижениях современной науки и практики, направленную на развитие деятельностной и личностной составляющих профессиональной компетентности педагогов, и в конечном итоге способствует повышению качества и эффективности педагогического процесса и положительной динамике развития воспитанников.

Введение ФГОС ДО и профессионального стандарта педагога требует при организации методической работы поиска новых форм и содержания, отвечающим ожиданиям общества, системы дошкольного образования и педагогов. Не случайно в последнее время именно “служба” как форма организации той или иной деятельности становится наиболее эффективной и действенной в современных условиях.

Методическая служба представляет собой самостоятельное структурное подразделение, которое функционирует во взаимосвязи трех основных управленческих уровней - стратегическом, тактическом, иформационно-аналитическом; целенаправленно оказывает помощь воспитателю в овладении новым педагогическим мышлением, готовности решения сложных задач в системе образования, повышении своего педагогического мастерства.

Эффективность и качество современного образования зависит от качества рынка образоваельных услуг, а также от качества подготовки специалистов в данной области. Устойчивое развитие ДОУ, формирование его конкурентоспособности и позитивного имиджа диктует методической службе необходимость все большее внимание уделять маркетинговым аспектам личности.

**Часть 2. Практическая составляющая.**

1. ***Введение в ситуацию.***

В каждом ДОУ складываются свои традиции, своя система работы с кадрами, выбираются те формы и методы, которые в конечном итоге будут содействовать дальнейшему профессиональному становлению педагогов.

- Сегодня в этом зале собрались мастера своего дела, я приглашаю вас посетить педагогическую мастерскую *«Нескучный сад».*

*-* Почему сад? Надеюсь, что здесь произрастет много новых идей.

- Почему нескучный? Потому что в этом зале собрались люди творческие, инициативные. И очень надеюсь, что скучно нам не будет. Мы с вами на практике попробуем находить нестандартные выходы из стандартных ситуаций.

- Хотите посетить педагогическую мастерскую *«Нескучный сад»?*

1. ***Актуализация знаний***

- Люди любят играть, начинают играть в самом раннем детстве и, продолжают играть в течение всей жизни. Вот и мы с вами поиграем.

* Если Вы уверены, что качество образовательного процесса в современном детском саду невозможно повысить без использования интерактивных форм работы – поднимите правую руку!
* Если вы считаете, что освоение интерактивных форм невозможно без повышения профессиональной компетентности педагогов – поднимите левую руку!
* Если вы согласны с тем, что для повышения профессиональной компетентности педагогов просто необходимо использовать наряду с традиционными, интерактивные формы обучения коллег потопайте ногами.
* Назовите инновационные формы работы с педагогами.

- Ну, вот, Вы уже улыбаетесь и готовы продолжать работу. А это значит, что один из многочисленных приёмов активизации, используемых нами в методической работе успешно сработал.

*Эти упражнения призваны создать определенный психологический настрой, расположить участников не только к восприятию информации, но и к продуктивному общению.*

***3.*** ***Затруднение в ситуации.***

- Перед вами на столах зрительные образы педагогов различного стажа: 1 мес., 10-15 лет, более 20 лет. Как вы думаете, какой из образов соответствует какому стажу? (силуэты педагогов белого цвета, желтого, красного)

- Педагоги у нас есть замечательные, но мы хотим, чтобы они стали еще лучше, повысили свой профессиональный уровень, и как следствие, стали более конкурентоспособными на рынке образовательных услуг нам необходимо составить профиль персонального маркетинга педагога.

- На выполнение данной работы отводится 5 мин.

- Смогли вы составить профиль персонального маркетинга педагога?

- Почему не смогли? (Не знаем что такое профиль персонального маркетинга и как его составить).

- А если чего-то не знаешь, что нужно сделать?

1. ***Открытие нового знания.***

- В условиях современного образовательного процесса, введения новых федеральных государственных образовательных стандартов, реализации основных образовательных программ маркетинг личности педагога приобретает все большее значение. Именно от личности педагога, соответствующей или не соответствующей социальному заказу родителей и обучающихся во многом зависит конечный результат деятельности ДОУ по формированию личности выпускника. И пока еще рынок услуг не переполнен предложениями, педагогам необходимо начинать работу по грамотному самопродвижению.

Персональный маркетинг (или маркетинг личности) – это деятельность по созданию, поддержанию, изменению поведения или отношения общественности, социальных групп, слоев, организаций к конкретным лицам. В отношении маркетинга личности педагога — это деятельность самого педагога и сопровождающей методической службы по разработке и совершенствованию его (педагога) индивидуального стиля профессиональной деятельности, повышению его профессионального уровня в целом. А Профиль персонального маркетинга педагога – это модель построения деятельности методической службы по повышению профессионального мастерства конкретного педагога с учетом его уровня образования, квалификации, стажа работы. Наиболее эффективной работе методической службы по продвижению политики персонального маркетинга способствует изучение современной науки андрогогики, выстраивающей свою систему воспитания и образования взрослых на основе общей педагогики и ее производных.

Модель построения персонального маркетинга личности педагога базируется на ключевых постулатах данной науки:

1. Взрослый человек не может быть объектом обучения, он может быть только партнером.

2. У каждого взрослого обучающегося имеется жизненный опыт к которому он может аппелировать, и неважно, что мнение может быть выражено не учеными терминами, а простыми словами. Для взрослого не столь важно услышать формулировки, сколь важно понять и принять услышанное.

3. В идеале любое новое для взрослых знание должно не просто обсуждаться, а самостоятельно формулироваться, что невозможно сделать без использования активных методов обучения).

- Какие компоненты, по вашему мнению, важно учитывать при составлении профиля персонального маркетинга педагога? (команды разрабатывают алгоритм составлении профиля).

***5****.* ***Включение нового знания в систему знаний и умений****.*

*-* Давайте посмотрим на алгоритм составления профиля персонального маркетинга педагога, он включает следующие компоненты: характеристику педагога, цели работы методической службы по отношению к данному, конкретному педагогу, задачи, формы методической работы и ожидаемый результат.

- Перед вами карточки, на которых указаны возможные компоненты профиля персонального маркетинга педагога. Попробуйте из имеющихся компонентов выбрать те, которые на ваш взгляд можно использовать для повышения уровня педагогического мастерства вашего условного образа педагога. На выполнение работы отводится 5 мин., после чего представители от каждой команды презентуют профили персонального маркетинга и озвучат ожидаемый результат. (презентуют ожидаемый результат.

*В ходе игры педагоги овладевают реальным опытом, который могли бы применить в ходе проведения занятий, учатся активно решать трудные проблемы, а не быть сторонними наблюдателями. А главное - игры способствуют активизации самообразования педагогов в работе над развитием профессиональных качеств, необходимых для обучения и воспитания личности.*

- Обратите внимание, что все 3 профиля у нас разные, т.к. условные педагоги были разные, а, следовательно, и цели, задачи, формы и методы работы с ними то же были разные. Ведь только дифференцированный подход в работе методической службы даст желаемый результат в профессиональном развитии педагога.

***6. Осмысление.***

- Где мы с вами, уважаемые коллеги, сегодня побывали?

- Справились ли с заданиями?

- Какие трудности у нас возникали?

- Какие знания вам пригодились?

***Рефлексия.***

- И закончить нашу встречу, раз уж мы начали с мудрости, то, пожалуй, ею и закончим:

«Жил мудрец, который знал все. Один человек захотел доказать, что мудрец знает не все. Зажав в ладонях бабочку, он спросил: «Скажи, мудрец, какая бабочка у меня в руках: мертвая или живая?» А сам думает: «Скажет живая – я ее умерщвлю, скажет мертвая- выпущу». Мудрец, подумав, ответил: «Все в твоих руках». ВСЕ В ВАШИХ РУКАХ, И Я ХОЧУ, ЧТОБЫ ВАШИ РУКИ НИКОГДА НЕ ОПУСКАЛИСЬ.

- Попрошу ответить на главный вопрос нашей с вами встречи: «Был ли полезен опыт, полученный сегодня?» Если да, то на нашем дереве появятся спелые, ароматные яблоки.

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!



